

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
10 мая 2016 г.

Часть 2

Екатеринбург
АЭТЕРНА
2016

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
Professor Dipl. Eng. Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security)
Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук

С 57

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ:** сборник статей Международной
научно - практической конференции (10 мая 2016 г, г. Екатеринбург). В
3 ч. Ч.2 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 278 с.

ISBN 978-5-906869-39-5 Ч.2

ISBN 978-5-906869-41-8

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ», состоявшейся 10 мая 2016 г. в г. Екатеринбург. 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 постанейно 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 978-5-906869-39-5 Ч.2

ISBN 978-5-906869-41-8

© ООО «АЭТЕРНА», 2016

© Коллектив авторов, 2016

А. А. Демидович

Студент 3 курса, ФГАОУ ВО "Сибирский федеральный университет"
г. Красноярск, Российская Федерация

И. А. Демидович

Студент 3 курса, ФГАОУ ВО "Сибирский федеральный университет",
г. Красноярск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕКТОВ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Ценность интеллектуальной собственности резко возросла на рубеже тысячелетий. Несравненно увеличился масштаб ее использования и темпы освоения. На первый план среди всех факторов общественного производства все более уверенно выходят продукты познавательной способности человека, а интеллектуальный капитал приобретает значимость как один из основных объектов экономического оборота.

Интеллектуальная собственность – закрепленное законом временное исключительное право, а также личные неимущественные права авторов на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. Законодательство, которое определяет права на интеллектуальную собственность, устанавливает монополию авторов на определённые формы использования результатов своей интеллектуальной, творческой деятельности, которые, таким образом, могут использоваться другими лицами лишь с разрешения первых.

Образование новых корпораций с огромным капиталом, создание новых ценностей по всему миру осуществляется благодаря всемирному рынку интеллектуальной собственности. Этот рынок является отличным подспорьем для деятельности крупнейших компаний, отдельных изобретателей и ученых, работающих по всему миру.

Особенности рынка интеллектуальной собственности обусловлены спецификой объектов интеллектуальной собственности, а именно:

1. Нематериальный характер.
2. Сравнительная легкость распространения.
3. Возможность одновременного использования неограниченным количеством потребителей.
4. Конкуренция в производственных и других целях.
5. «Пиратское» заимствование приводит к обесценению самых перспективных результатов в случае их несвоевременной правовой защиты[1].

Выделим следующие особенности рынка интеллектуальной собственности:

1. Идеальность. Она состоит в высочайшей конкуренции.
2. Глобальность. Реализация многих продуктов осуществляется через Интернет, где отсутствуют национальные границы, отсутствуют любые барьеры для распространения товаров.
3. Низкий порог входа. Любой изобретатель, программист или просто творческий человек могут создать какой-либо объект интеллектуальной собственности и начать реализовывать его через Интернет, неся при этом минимальные финансовые затраты.

4.Связь с наукой. Для существования рынка интеллектуальной собственности необходимо наличие развитой экономики, образования и науки в государстве. Только образованные люди могут создать интеллектуальный продукт, который будет пользоваться спросом у платежеспособных потребителей, которых сравнительно немного в слаборазвитых странах.

5.Центральность. Рынок интеллектуальной собственности является связующим звеном всех товарных рынков. Так как все продаваемые товары имеют марку производителя, либо требуют лицензию и т.п. и им соответственно предоставлена правовая охрана. Например, нельзя осуществлять продажу сорт недавно полученного растения, так как права на его распространения принадлежать селекционеру. Или, например, запрещено без разрешения продавать товар под чужим товарным знаком.

6.Сложность оценки стоимости активов. Оценить реальную стоимость интеллектуальных товаров и компаний, работающих на данном рынке, является крайне непростой задачей. Существует множество примеров резкого роста капитализации IT - компаний гигантов и столь же стремительного упадка их бизнеса[2].

Субъектами рынка интеллектуальной собственности являются: правообладатели, пользователи (потребители), организации по коллективному управлению интеллектуальными правами. Особым субъектом рынка интеллектуальной собственности является государство, которое также и регулирует описываемый рынок, в этом проявляется его дуализм. На данном рынке предметом купли - продажи являются:

1.Интеллектуальные услуги.

2.Интеллектуальные продукты[1].

Рынок интеллектуальной собственности является очень молодым, он обладает целым рядом специфических характеристиками, которые определены самой природой объектов интеллектуальной собственности, с каждым годом он активно меняется и совершенствуется. Для дальнейшего эффективного функционирования данного сегмента рынка как на международном, так и на национальном уровне необходимо развивать законодательство, бороться с «пиратством» и совершенствовать правовые механизмы защиты обладателей интеллектуальной собственности.

Список использованной литературы:

1) Идрис К. Интеллектуальная собственность: мощный инструмент экономического роста. Обзор. ВОИС, 2012. – 35 с.

2) Судариков В.А., Интеллектуальная собственность. М.: Издательство деловой и учебной литературы, 2007. – 800 с.

© А.А. Демидович, И.А. Демидович, 2016

УДК 657.2

Е.Д. Догадова,

К.э.н., доцент кафедры «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит»
Омский государственный университет путей сообщения, г.Омск, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В процессе преобразования экономики в России многочисленные структурные изменения базируются на нормативно - правовых документах. Обилие и

неудовлетворительная упорядоченность новых понятий и терминов затрудняют их использование, в связи с неоднозначностью понимания. Поэтому необходима обоснованная систематизация и классификация употребляемых терминов и понятий. Это напрямую относится к федеральному закону «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402 - ФЗ (далее Закон). Статья 5 Закона определяет объекты бухгалтерского учета: факты хозяйственной жизни; активы; обязательства; источники финансирования его деятельности; доходы; расходы; иные объекты, если это установлено федеральными стандартами.

Данный Закон в статье 3 дает понятие только такому объекту учета, как «факты хозяйственной жизни – сделка, событие, операция, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение, финансовый результат, движение денежных средств экономического субъекта» [1]. Остальным объектам учета определения в Законе не даются, хотя их экономическое значение имеет разрозненные характеристики с различных точек зрения в научной и нормативной литературе. Поэтому требуется их детальное рассмотрение с использованием разных методологических подходов. Необходима общая классификация объектов бухгалтерского учета по разным признакам, что позволит дать наиболее качественную характеристику для их использования в хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Прежде всего, требуется определиться с самим понятием классификации. В Большом бухгалтерском словаре по ред. А.Н. Азрилияна дается определение, что **классификация** – 1) система соподчиненных понятий в какой-либо отрасли знаний; 2) распределение каких-либо объектов по классам (отделам, разрядам) в зависимости от их общих признаков» [2]. Она позволяет сгруппировать объекты и выделить определенные классы, которые будут характеризоваться рядом общих свойств. В данном случае, классификация объектов – это процедура группировки на качественном уровне, направленная на выделение однородных свойств. Классифицировать можно все объекты учета. В ее основе лежат классификационные признаки (КП) – признаки, позволяющие выделить различные классы и понятия.

Существует три подхода к построению классификаций – иерархический, фасетный и смешанный фасетно - иерархический. **Иерархические классификации** – в качестве основания деления понятия или класса может выступать только один классификационный признак. **Фасетные классификации** – позволяют охватить все необходимые аспекты понятия в рамках одной классификации. В отличие от иерархического он позволяет описать понятие неограниченным количеством независимых друг от друга классификационных признаков. При построении фасетной классификации классификационные признаки называются фасетами (от фр. *facette* – грань). Каждый фасет содержит совокупность однородных значений данного классификационного признака. **Комбинированные фасетно - иерархические классификации** – фасетный подход позволяет описать множество аспектов понятия, не детализируя их. Иерархический отражает только один аспект, но позволяет подробно его детализировать. Полную классификацию понятия, которая будет рассматривать понятие и "вширь", и "вглубь", можно построить, только используя эти два подхода вместе. При комбинированном подходе классификация будет представлять собой множество вложенных разносторонних, но взаимосвязанных объектов.

При классификации объектов бухгалтерского учета необходимо использовать комбинированные фасетно - иерархические классификации, так как учет охватывает все

стороны жизни организации и объекты рассматриваются с различных позиций использования. [3].

При создании классификации объектов бухгалтерского учета необходимо использовать основные правила логического деления:

1. Правило одного основания деления. Логическое деление должно проводиться строго по одному основанию. (В противном случае полученные классы будут являться разнородными, их ряд бессмысленным).

2. Правило альтернативности. Классы должны взаимоисключать друг друга, т.е. любой объект должен относиться только к одному.

3. Правило исчерпываемости деления. Сумма объектов, относящихся к классам, должна быть равной сумме объектов, относящихся к делимому понятию.

4. Правило однопорядковости деления. Нельзя делить часть понятия на классы, а другую часть на подклассы.

Предложенная классификация объектов учета позволит рассматривать их с различных точек зрения, по признакам, которые представлены в таблице.

По экономическому содержанию объекты бухгалтерского учета - это **активы** предприятия, которые имеются в его распоряжении, т.е. имущество долгосрочного и краткосрочного пользования. Нет сомнения в том, что бухгалтер должен держать под контролем наличие и движение этих средств. Средства предприятия находятся в тесной взаимосвязи с **источниками** их формирования. Источниками средств является капитал и иные источники финансирования. При недостаточности собственных источников используются заемные источники, которые являются **обязательствами** организации. Любое предприятие, в процессе своей деятельности, вступает во взаимоотношения с другими предприятиями (например, для приобретения сырья, реализации продукции) с государственными органами и с отдельными гражданами. Эти взаимоотношения в бухгалтерском учете отражаются в виде взаиморасчетов или учета задолженностей в пользу предприятия, или наоборот, в пользу других организаций и лиц. Средств ровно столько, сколько их источников.

Таблица

Классификация объектов бухгалтерского учета

Признак	Виды объектов
По экономическому содержанию	Активы Капитал Обязательства Источники финансирования иные Доходы Расходы Факты хозяйственной жизни
По составу	Активы подразделяются на: – внеоборотные активы – оборотные активы Капитал подразделяется на: – уставный

	<ul style="list-style-type: none"> – резервный – добавочный – неиспользованная прибыль Обязательства: <ul style="list-style-type: none"> – долгосрочные – краткосрочные
По размещению	В сфере производства В сфере обращения
По видам источников финансирования	Источники финансирования подразделяются: <ul style="list-style-type: none"> – собственные и приравненные к собственным источники средств – заемные источники средств
По характеру пользования	Активы в собственности Активы в хозяйственном ведении Активы в оперативном управлении Активы в аренде
По использованию в хозяйственном процессе	Факты хозяйственной жизни подразделяются по использованию в сферах деятельности: <ul style="list-style-type: none"> – снабжение – производство – реализация
По результатам деятельности	Доходы от: <ul style="list-style-type: none"> – обычной деятельности – прочей деятельности Расходы от: <ul style="list-style-type: none"> – обычной деятельности – прочей деятельности Финансовый результат: <ul style="list-style-type: none"> – прибыль – убыток

Вторым признаком классификации является подразделение объектов по составу, где каждый экономический объект детализируется по назначению использования. Активы по срокам использования, капитал распределяется по целевому направлению, обязательства по срокам. Такое распределение средств и источников необходимо для формирования отчетного бухгалтерского баланса.

Деятельность экономического субъекта объекты учета размещает по таким сферам деятельности, как производство и обращение. Бухгалтерский учет процесса производства отражает с одной стороны, затраты на изготовление продукции, на выполнение работ или услуг, а с другой стороны, осуществляет контроль за целенаправленностью и целесообразностью этих затрат по средством исчисления себестоимости отдельных

изделий или работ. Процесс формирования себестоимости продукции, работ, услуг отражается на счетах бухгалтерского учета по каждому факту хозяйственной жизни на основании документов, поступивших и созданных на предприятии.

Важность процесса обращения заключается в том, что в нем продукция предприятия находит свое общественное признание. Если продукт нужен обществу для удовлетворения производственных и личных потребностей, то он будет реализован и за него предприятие получит денежные средства, за счет которых будет приобретена новая партия сырья, из которого снова будет создана готовая продукция. Именно в сфере обращения образуется финансовый результат деятельности организации, который может быть положительный – прибыль, или отрицательный – убыток.

По видам источников финансирования объекты бухгалтерского учета подразделяются на: собственные; приравненные к собственным; заемные. Собственные источники образуются на начальном этапе организации предприятия, а затем в процессе его хозяйственной деятельности. К источникам, приравненным к собственным относится целевое финансирование. Финансирование – это безвозмездное выделение средств из бюджета или из отраслевых и межотраслевых фондов на определенные цели. Экономической сущностью всех заемных источников является кредиторская задолженность, которая возникает на временной разрыв между тем, как она поступила и тем как она возвращена.

В соответствии с законодательством РФ по характеру пользования активы экономического субъекта могут быть собственные, полученные в хозяйственное ведение или оперативное управление, а также при недостатке собственных средств, взятые в аренду.

По характеру использования в хозяйственном процессе объекты учета распределены по трем хозяйственным процессам:

Снабжение – приобретение товарно - материальных ценностей, необходимых для производства и хозяйствования.

Производство – выполнение основной задачи предприятия изготовление продукции, оказание услуг, выполнение работ.

Реализация – осуществление договорных обязательств перед заказчиками и покупателями, получение выручки от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг и зачисление ее на расчетный счет.

По результатам деятельности экономического субъекта образуются такие объекты учета, как доходы и расходы, связанные с производством и реализацией продукции.

Доходы – получение экономической выгоды в результате прошлых событий экономического субъекта.

Расходы – затраты экономического субъекта, связанные с получением дохода.

Финансовый результат – конечной целью процесса деятельности экономического субъекта является выявление конечного результата, то есть прибыли или убытка.

Учет доходов, расходов и финансовых результатов преследует цель получить информацию об эффективности производственной, торговой и иной деятельности, осуществляемой хозяйствующим субъектом, о прибыльности вложенного капитала, о том, насколько рационально используются все виды ресурсов. При этом осуществляются практически все хозяйственные операции, которые упоминались выше. Однако их группировка является иной.

Доходы и расходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений работы подразделяются на обычные и прочие виды деятельности. Для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями исходя из требований документов системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения. Финансовый результат деятельности организации формируется в процессе учета доходов и расходов.

Классификация объектов бухгалтерского учета имеет существенное значение при формировании учетной политики организации, выборе варианта организации учетных схем и распределения обязанностей между работниками бухгалтерских служб. Приведенные выше принципы классификации позволяют формировать бухгалтерскую информацию для целей бухгалтерской отчетности и в соответствии с требованиями заинтересованных пользователей бухгалтерской информации.

Список использованной литературы:

1. О бухгалтерском учете: Федер. закон от 06.12.2012 № 402 - ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.) [Электронный ресурс]. – М., [2015]. –Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Большой бухгалтерский словарь: под ред. А.Н. Азрилияна. М.:Институт новой экономики, 1999. – 570 с.
3. Титов В.В. Выбор целей в поисковой деятельности (методы анализа проблем и поиска решений в технике). – М.: Речной транспорт, 1991. – 125 с.

© Е.А. Догадова, 2016

УДК 33

С.А. Душенкова

Студентка 2 курса Финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

Э.Д. Окуджава

Студент 2 курса Финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация
Научный руководитель: А.А. Абалакин
к.э.н., доцент кафедры «Управления рисками,
страхования и ценных бумаг»
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ

Развитие российского рынка пластиковых карт является одним из важнейших факторов по сокращению количества расчетов наличными денежными средствами и совершенствованию расчетов на рынке розничных платежей. Под развитием следует понимать увеличения объема эмиссии кредитными организациями платежных карт и

совершенствование услуг, предоставляемых по ним, улучшая, соответственно, инфраструктуру рынка карт. Также, следует отметить, что развитие данного рынка положительно скажется на национальной банковской системе, так как услуги, предоставляемые коммерческими банками по пластиковым картам относятся к числу наиболее доходных видов деятельности банков. Это обусловлено тем, что в среднем доход на единицу затрат в карточном бизнесе значительно выше, чем по другим видам операций.

Сведения о количестве выпускаемых кредитными организациями пластиковых карт представлены в таблице 1:

Таблица 1 - Анализ динамики выпуска платежных карт кредитными организациями, по типам карт тыс. ед. [2]

Дата	Всего банковских карт	Абсолютный прирост	Расчетные карты	Абсолютный прирост	Расчетные карты с «овердрафтом»	Абсолютный прирост	Кредитные карты	Абсолютный прирост
01.01.14	217 463	...	188 275	188 275	39 463	...	29 189	...
01.01.15	227 666	10 203	195 904	195 904	39 726	263	31 761	2 572
01.01.16	243 929	16 263	214 465	214 465	37 621	- 2 105	29 464	- 2 297

Количество эмитированных российскими кредитными организациями платежных карт возросло до 243,9 млн. карт (+16,2 млн. карт) на начало 2016 года (из них расчетные карты - 214,5 млн., кредитные карты - 29,4 млн.), что значительно больше аналогичного показателя за предыдущий год (227,6 млн. карт).

Представленные сведения в таблице 1 свидетельствуют о наличии на рынке пластиковых карт ярко выраженной тенденции к росту. Данную направленность рынка пластиковых карт можно наблюдать на рисунке 1.



Рисунок 1 - Динамика выпуска платежных карт кредитными организациями. [2]

Среди карт эмитированных кредитными организациями наибольший удельный вес имеют расчетные карты - 87,9 % (из них расчетные карты с «овердрафтом» - 15,4 % и расчетные карты без «овердрафта» - 72,5 %). Данные сведения представлены на рисунке 2:

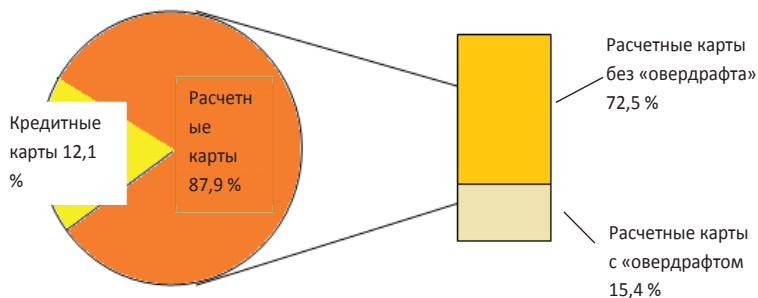


Рисунок 2 - Структура дебетовых и кредитных карт, выпущенных кредитными организациями на 01.01.2016. [2]

Развитию рынка платежных карт и банковской системы в целом способствует возросшая популярность пластиковых карт у населения РФ. Данный факт обусловлен тем, что использование пластиковых карт становится все более удобным благодаря планомерному увеличению торговых сетей, магазинов и небольших торговых точек, оборудованных платежными терминалами. А также благодаря росту количества банкоматов – согласно данным ЦБ РФ, по состоянию на конец IV квартала 2015 г. на территории России было расположено 223 494 устройства с функцией выдачи наличных денег, из них 132 800 банкоматов предоставляют возможность оплаты товаров и услуг.

Следует отметить, что также рост наблюдается по количеству и объемам операций по платежным картам. По данным ЦБ РФ в 2015 году число транзакций с использованием пластиковых карт составило 9,4 млрд. ед, что на 28,62 % больше аналогичного показателя за предыдущий год, объем возрос до 30,2 трлн. рублей (+16,8 %). Кроме того рост количества и объема безналичных операций (в 1,5 раза и в 1,4 раза соответственно) значительно превысил рост операций по снятию наличных денежных средств. Данный факт обусловил дальнейшее сокращение доли операций по снятию наличных денег (с 82,3 до 78,8 в общем объеме).

С ростом количества операций по картам, все больше граждан РФ стали использовать данную банковскую услугу. По состоянию на 01.01.2016 среди населения РФ – 46 % граждан, расплачивающихся картой чаще одного раза в неделю (+5 %). Кроме того людей, не использующих карты стало меньше (22 %), чем в предыдущем году (25 %) (рисунок 3).

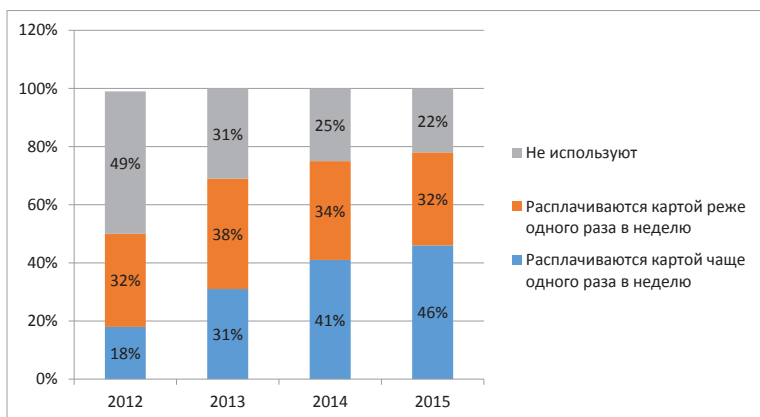


Рисунок 3 - Частота использования россиянами пластиковых карт. [2]

Представленные данные свидетельствуют о том, что рынок пластиковых карт в России имеет ярко выраженную тенденцию к росту, о чем свидетельствует большой прирост выпущенных карт в период с 2013 по 2016 год (в среднем увеличилось на 13,2 млн. карт) и уменьшение количества не использующих такую банковскую услугу, как платежная карта. (22 %), а также увеличение количества и объема операций по картам. Данная направленность рынка в последующие годы сохранится при условии увеличения количества пластиковых карт и граждан, ими пользующихся, а также при развитии инфраструктуры рынка, которое должно включать в себя[1]:

- увеличение количества банкоматов на территории РФ;
- увеличение точек, оборудованных платежными терминалами;
- универсализация технического обеспечения на всей территории РФ. Данный процесс положительно скажется на деятельности кредитных организаций, предприятий, обслуживающих пластиковые карты и, соответственно держателей карт. Для коммерческих банков, проведение рассматриваемого процесса означает сокращение расходов на оборудование и программное обеспечение. [1] Предприятия же получают упрощенную систему обработки карточных счетов, что приведет к более привлекательному уровню обслуживания карточек в торговых точках и сократит расходы по обучению персонала и обслуживанию установленного технического обеспечения. Держатели пластиковых карт, в свою очередь, получают возможность использования карт в совместной сети всех банков, проводящих универсализацию.

Список использованной литературы:

1. Новые тенденции мировых розничных банковских услуг в современных экономических условиях, Беляева Д.С., Абалакин А.А., Научные исследования: от теории к практике. 2015. Т. 2 №2(3). С. 181 - 185.

2. Количество платежных карт, // Центральный банк Российской Федерации. - URL: <http://www.cbr.ru/>

© С.А. Душенкова, Э.Д. Окуджав, 2016

С.А. Душенкова
 Студентка 2 курса Финансового факультета
 РЭУ им. Г.В. Плеханова
 Г. Москва, Российская Федерация
 Э.Д. Окуджава
 Студент 2 курса Финансового факультета
 РЭУ им. Г.В. Плеханова
 Г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГОВ И СБОРОВ В БЮДЖЕТ

Бюджет играет немалую роль в жизни каждого государства. Именно он является статьей доходов и расходов самого государства, тем самым оказывая непосредственное влияние на благосостояние каждого, на развитие и процветание государства, на научно - технический прогресс, а значит, и на развитие самой экономики в целом. Благосостояние граждан прямо пропорционально зависит от полноты бюджета государства.

Основной источник дохода бюджета - это налоги, поэтому в данном исследовании будут рассматриваться именно поступления в бюджет разных видов налога.

Рассмотрим динамику поступлений по уровням бюджета за 2014 - 2015 гг. (таблица.1.):

Таблица 1 - Динамика поступлений по уровням бюджета 2014 - 2015 гг.
млрд. руб.

Вид бюджета	2014	2015	Темп роста
Федеральный бюджет	6214,6	6880,5	110,72
Консолидированный бюджет	12670,2	13788,3	108,82
Консолидированный бюджет субъектов РФ	6455,6	6907,8	107,00

Пронализировав сведения из таблицы 1, можно наблюдать, что в период 2014 - 2015 год произошло значительное увеличение объемов поступлений во все виды бюджетов. В частности в консолидированный бюджет в 2015 году поступило 13788,3 млрд. руб., что на 8,8 % больше аналогичного показателя за предыдущий год.

По федеральному бюджету и консолидированным бюджетам субъектов Российской Федерации также наблюдались увеличения объемов поступлений в 2015 году - 6880,5 млрд. руб (+10,7 %) и 6907,8 млрд. руб. (+7 %) соответственно.

Рассмотрим динамику поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2014 - 2015 гг. (таблица.2.):

Таблица 2 - Динамика поступлений по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2014 - 2015 гг. млрд. руб. [2]

Виды налогов	2014	2015	Темп роста
НДС	2181,4	2448,3	112,24
НДПИ	2904,2	3226,8	111,11

НДФЛ	2679,5	2806,5	104,74
Налог на прибыль	2372,8	2598,8	109,52
Имущественные налоги	955,1	1068,4	111,86
Акцизы	999	1014,4	101,54

Рассматривая поступления в консолидированный бюджет налогов в период 2014 - 2015 год в таблице 2 можно наблюдать тенденцию увеличения поступлений по каждому виду налога. Наибольшее увеличение произошло по налогам: НДС, поступления по которому в 2015 году составили 3226,8 млрд. руб. (+11,1 %); НДС - 2448,3 млрд. руб. (+12,2 %); имущественный налог - 1068,4 млрд. руб. (+11,9 %).

Также возросли, но менее значительно объёмы поступлений по следующим видам налогов:

- НДФЛ. Поступления составили - 2806,5 млрд. руб. (+4,7 %)
- Налог на прибыль. Поступления составили - 2598,8 млрд. руб. (+9,5 %)
- Акцизы. Поступления в бюджет составили - 1014,4 млрд. руб. (+1,5 %)

Рассмотрим структуру поступлений в консолидированный бюджет в РФ за 2015 год: (рисунок 1) [2]

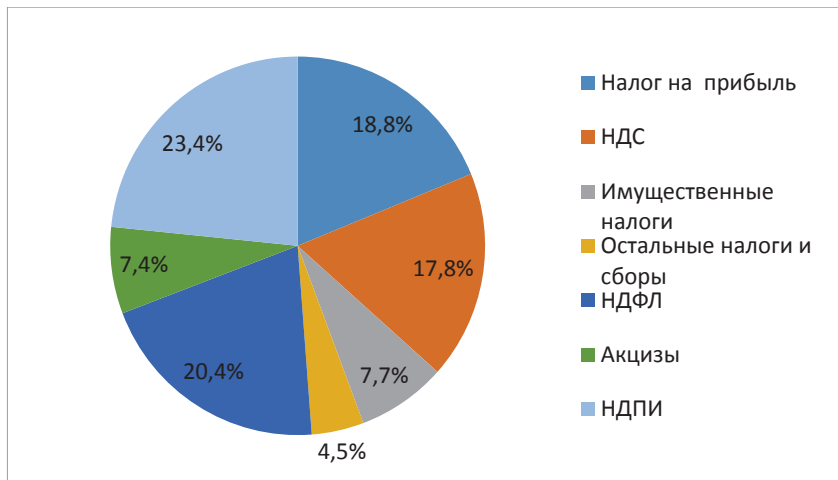


Рисунок 1 - Структура поступлений в консолидированный бюджет РФ за 2015 год.

Анализируя структуру поступлений в консолидированный бюджет РФ на рисунке 1 можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в объёме поступлений имеет НДСП (23,4 %). Также значительный вес имеют НДС, налог на прибыль и НДФЛ - 17,8 %, 18,8 % и 20,4 % соответственно.

Наименьшие веса в структуре поступлений в бюджет имеют имущественные налоги, акцизы и остальные налоги и сборы.

Исходя из проделанного анализа и расчетов можно сделать вывод, что в целом объем поступлений в бюджеты РФ сильно возросли, что должно благополучно повлиять на развитие государства, сфер общества и экономики в целом. Также, рассматривая структуру поступлений в бюджет, можно определить, собираемость каких именно налогов следует тщательно контролировать не только на региональном, но и на федеральном уровне [1].

Также следовало бы отметить, что необходимость сохранения объема доходов бюджетной системы в современных условиях и снижение налоговой нагрузки на экономику предполагает активизацию работы по дальнейшему выявлению и использованию дополнительных финансовых ресурсов. В частности, стоит задача дальнейшего увеличения поступлений в бюджет налоговых доходов за счет роста уровня их собираемости, а этому способствует улучшение экономической ситуации, принятие дополнительных мер по администрированию налоговых доходов, снижение налогового бремени.

Укрепление доходной базы государства достигается во всем мире в форме планомерных и целенаправленных изменений в налоговом регулировании, путем отмены старых и введения новых налогов, изменения налоговой базы, изменения соотношения разных видов налогов, манипуляцией с прогрессивным и пропорциональным обложением - в чем и достигается совершенствование налоговых доходов, увеличение поступлений в бюджеты РФ и дальнейшее развитие объектов государственного регулирования.

Список использованной литературы:

1. Особенности регулирования экономики регионов на основе программно - целевого планирования , Дудин М.Н., Грызунова Н.В. Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 48 (375). С. 2 - 12.

2. Налоговая аналитика // Федеральная налоговая служба. — URL: <http://analytic.nalog.ru/>.

© С.А. Душенкова, Э.Д. Окуджава, 2016

УДК 33

Карцева А.В., Чуваткина Н.А.

Студенты 2 - го курса

Евкурова Е.М.

Студент 3 - го курса

Поволжский государственный университет сервиса

Г. Тольятти, Российская Федерация

Т. Н. Гуськова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Поволжский государственный университет сервиса

Г. Тольятти, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В РОССИИ

Туризм - это одна из важнейших сфер деятельности современной экономики, нацеленная на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. При этом, в отличие от многих других отраслей экономики, туризм не приводит к истощению

природных ресурсов. Будучи экспортоориентированной сферой, туризм проявляет большую стабильность по сравнению с другими отраслями в условиях неустойчивости ситуации на мировых рынках.

В России, однако, в силу ряда причин, сфера туристской деятельности в сравнении со многими другими странами еще не получила должного развития. На долю России вместе со всеми странами СНГ приходится всего 2 % мирового туристского потока. По оценкам ВТО, потенциальные возможности России позволяют, при соответствующем уровне развития туристической инфраструктуры принимать до 40 млн. иностранных туристов год. Однако на сегодняшний день количество приезжающих в Россию иностранных гостей с деловыми, туристскими и частными целями составляет 7,4 млн. человек.

Основными факторами, сдерживающими развитие въездного туризма (упор сделан именно на привлечение туристов из - за рубежа), в настоящее время являются:

- образ России как страны, неблагоприятной для туризма, создаваемый отдельными зарубежными и отечественными СМИ;

- действующий порядок выдачи российских виз гражданам иностранных государств, безопасных в миграционном отношении, не всегда способствующий росту въездного туризма;

- неразвитая туристическая инфраструктура, значительный моральный и физический износ существующей материальной базы, малое количество гостиничных средств размещения туристского класса (2 - 3 звезды) с современным уровнем комфорта.

В России туристский бизнес развивается преимущественно с ориентацией на выезд. Подавляющее большинство действующих турфирм предпочитают заниматься направлением соотечественников за рубеж, и лишь небольшая их часть работает на привлечение гостей в Российскую Федерацию. Однако за последние годы наметилась тенденция переориентации на въездной туризм.

В последнее время в России отмечается рост числа коллективных средств размещения, в том числе гостиниц, количество работающих, занятых в сфере гостиничного бизнеса составляет в настоящее время около 115 тыс. чел., появляются новые туристские маршруты.

По мнению В. А. Квартального, основными факторами роста индустрии туризма в настоящее время являются:

- рост доходов населения, которые позволяют сверх удовлетворения первоочерёдных потребностей (жильё, питание, одежда) употреблять все большую часть доходов на удовлетворение рекреационных потребностей;

- Растущая урбанизация и ухудшения экологической обстановки в городах, быстро активизирующие спрос на отдых в экологически чистой среде, требующие смены стереотипа урбанизированной жизни на другую деятельность, ухода от повседневных забот и бытового стресса;

- Рост массива свободного времени. В практике туризма экономически развитых стран сложилась следующая дифференциация туризма: обычно отпускной период времени используется на зарубежные туристические поездки, уик - энд – на экскурсии внутри страны, а вечернее свободное время – на отдых в городе. Поскольку в структуре свободного времени уик - энд занимает ведущее место, потребность во внутреннем туризме в развитых

страны все более возрастает и индустрия внутреннего туризма развивается более быстрыми темпами;

— Развития организационных средств и инфраструктуры, позволяющих сделать уникальные туристские ресурсы более доступными, а туристскую деятельность по их потреблению – более комфортной;

— Развития международных торговых обменов, в которых туризм вышел на первой позиции, прежде всего благодаря его высокой эффективности в удовлетворении быстро растущего туристского спроса.

Туристическая индустрия, как системообразующая отрасль экономики России, является сегодня одним из важных механизмов оживления экономики и оказывает стимулирующие воздействия на социально - экономическое развития общества.

Туристско - рекреационный потенциал России огромен. Россия занимает пятое место в мире по уникальным природным объектам и девятое по объектам историко - культурного наследия.

В России достаточно мест с нетронутой, дикой природой, что создает идеальные условия для проведения экологических туров. В отличие от многих европейских стран, путешествуя по просторам России, турист может за долгое время не встретить людей.

Въездной и внутренний туризм в России представлен большим разнообразием его видов. Наиболее активно развиваются экологический, спортивный, экстремальный, горнолыжный, познавательный, деловой, лечебно - оздоровительный, круизный, рыболовный и охотничий, событийный и гастрономический виды туризма. Популярен также индивидуальный и детско - молодежный отдых.

Впервые за последние годы российский туризм получил возможность мощного развития.

В июле 2008 Года Правительство Российской Федерации одобрила концепция федеральной целевой программы "Развития внутреннего и въездного туризма Российской Федерации на (2011 – 2016 годы)". При формировании перечня мероприятий (проектов) для включения в программу использовались следующие принципы:

— Территориальная концентрация на развитии туристско - рекреационных комплексов в наиболее перспективных туристских при реализации региональных инвестиционных проектов;

— Конкурсный отбор региональных инвестиционных проектов, предполагаемых к реализации в рамках программы на условиях софинансирования и средств федерального бюджета, привлечение инвестиций в отрасль;

— Комплексный подход к развитию в отрасли, учитывающий потребности в инфраструктуре туризма, кадрового обеспечения и продвижении;

— Создание действенного механизма государственной поддержки приоритетных направлений туризма на основе государственно - частного партнёрства;

— Внедрение инновационных технологий в области внутреннего и въездного туризма (по результатам проведения соответствующих научно - исследовательских работ).

На основании изложенного можно отметить, что целью развития туризма в Российской Федерации является формирование современного эффективного конкурентоспособного туристского рынка, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристских услугах, повышение занятости и уровня доходов населения.

В настоящее время мировой туристский рынок характеризуется высокой степенью конкурентной борьбы, одним из главных инструментов который на сегодняшний день является повышение качества туристских услуг.

С целью повышения качества туристских услуг необходимо проводить стандартизацию (аттестацию) деятельности инструкторов – проводников. С этой же целью необходимой стандартизация (аттестация) деятельности экскурсоводов, гидов, гидов - переводчиков в целях укрепления единства культурно - информационного пространства Российской Федерации, в том числе доведения до российских и иностранных туристов и экскурсантов полной и достоверной информации о материальных и духовных ценностях нашей страны, её исторического и культурного наследия, а также роли и месте туризма в современном мире.

Актуальным является принятие комплекса мер, направленных на повышение культуры безопасности туризма и предполагающих формирование у туристов и экскурсантов сознательного отношения к обеспечению личной безопасности, а также к охране окружающей среды, культурно - историческому и природным у наследию.

Международное сотрудничество должно обеспечивать решение общих задач развития туризма в Российской Федерации, таких как: содействие привлечению инвестиций, продвижения туристского продукта, подготовка кадров, совершенствования статистики туризма. Именно этой цели служат заключаемые нашей страной с другими странами межправительственные и межведомственные соглашения о сотрудничестве в сфере туризма, деятельность рабочих групп по туризму в рамках межправительственных комиссий. В ближайшие годы, на первом этапе реализации стратегии, двустороннее сотрудничество должно осуществляться преимущественно с европейскими странами, Традиционно направляющими туристов в Россию и наиболее опытными в сфере туризма, с азиатскими традиционными и новыми направляющими рынками: Японией, Кореей, Сингапуром, Гонконгом, и принимающими рынками: Таиландом, Филиппинами, Индонезии, Вьетнамом, а также странами СНГ.

Большое внимание необходимо уделить взаимодействию с всемирной туристской организацией (ЮНВТО) как специализированным учреждением системы ООН, что позволит укрепить позиции нашей страны на мировом туристическом рынке и привлечь дополнительные интересы, как со стороны профессионалов мирового туристического бизнеса, так и зарубежных потребителей.

Итак, обобщая все вышесказанное, необходимо отметить, что по прогнозам специалистов рост туристической индустрии будет необратим, и быстрые темпы развития данной отрасли мировой Экономики будут сохраняться. И это вполне объяснимо, особенно учитывая тот факт, что на данном этапе своего развития человеческое общество трансформировалась из общества производительности и благосостояния в общество свободного времени, поэтому путешествия и туризм для огромного количества жителей нашей планеты стали важными категориями.

В то же время спрос на туристические услуги будет претерпевать некоторые изменения, что связано с появлением нового типа потребителя на рынке туризма. Турист будущего высоко информирован и образован, он очень требователен и привередлив, мобилен и индивидуален, он стремится жить полной жизнью и получить от этой жизни массу всевозможных впечатлений, он избалован изобилием предлагаемых ему товаров и услуг, он непостоянен и жаждет разнообразия, удовольствия и развлечений.

В целом же, по мнению специалистов, мировая индустрия туризма входит в период постоянно увеличивающегося объема путешествий, усиливающейся конкуренции среди регионов и стран пребывания. При этом Европа останется самым важным и популярным

регионом, привлекающим туристов и путешественников. Юго - восточной Азии и тихоокеанский регион обойдут американский континент и займёт второе место. Россия также займёт свое место в индустрии международного туризма, а именно к 2020 году будет уступать по своей полярности у туристов и путешественников лишь Франции, Испании, Великобритании и Италии.

Список использованных источников:

1. Г. П. Долженко, Ю. С. Путрик "История туризма в российской империи, Советском Союзе и Российской Федерации" "Март", Феникс. Москва – Ростов - на - Дону, 2010
2. Н. Н. Малахова, Д. С. Ушаков "Инновации в туризме и сервисе ", Ростов - на - Дону, Феникс, 2010;
3. В. С. Новиков "Инновации в туризме", Москва, "Академия", 2010;
4. В.Ф. Буйленко "Туризм: учебник", Феникс, 2008;
5. Научный журнал КубГАУ, №91(07), 2013 года;
6. Федеральное агентство по туризму. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года, Москва - 2008;
7. Каурова А.Д. Организация сферы туризма / А.Д. Каурова. - СПб.: Издательский дом Герда, 2008;
8. Стратегическое планирование развития туризма. В двух частях. Часть 1. Планирование развития туризма на региональном уровне: учеб. пособие / Ю.С. Путрик, С.В. Жадовская, Ю. В. Забаев, И. Ю. Кушнарера; под ред. Ю. С. Путрика. - М.: Издательство Московского Гуманитарного Университета, 2006;
9. Туризм: практика, проблемы, перспективы. Журнал. №02 2009;
10. Туризм: право и экономика. Журнал. №2 (25) 2008;
11. Международная экономика. Журнал. №2 2009.

© Карцева А.В., Чуваткина Н.А., Евкурова Е.М., Гуськова Т. Н., 2016

УДК 336.77

К.Р. Жамкочян

кафедра информатики и математики
Кубанского государственного университета,
г. Новороссийск, Российская Федерация

Н.П. Пермигин

к.т.н., доцент кафедры информатики и математики
Кубанского государственного университета,
г. Новороссийск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Во второй половине июня 2015 года Центральный банк Российской Федерации заявлял о возможном снижении базовой ставки. И хотя она еще не достигла прежнего достаточно комфортного уровня в восемь процентов, ставка была опущена регулятором с 17 до 11 % . Последующее заявление главы Сбербанка Германа Грефа об ожидаемом уменьшении процентов по кредитам банка вызвало определенный интерес. Сбербанк - системообразующий банк России, во многом определяющий положение со ставками по

заемным средствам [1]. Отметим, что Сбербанк являясь крупнейшим банком страны, занимает первые позиции в рейтингах как по размеру собственного капитала, так и по размеру активов - нетто.

На ситуацию на кредитном рынке 2016 - го года может повлиять новый закон о кредитной амнистии 2016 г. Закон должен вступить в юридическую силу с первого числа 2016 года.

По условиям нового закона предлагается ограничить для должников сумму по выплатам на проценты и штрафы. Кроме того, предлагается ввести ограничение на сумму процентов по кредитному договору, а также на сумму, выплачиваемую за неисполнение условий договора. Еще существенным условием, предложенным в новом законе, является аннуляция с момента вступления закона в силу данных о том, что заемщик нарушал сроки выплат по кредиту (но только в том случае, если кредит в итоге был выплачен).

Автором закона выступил заместитель председателя ЦК КПрФ Валерий Рашкин. Представители партии считают, что введение подобного закона поможет людям закрыть свои кредиты и восстановить репутацию и кредитную историю. По мнению лиц, предложивших законопроект, текущая ситуация сложилась из - за низкой финансовой грамотности населения, когда люди берут кредитов больше, чем могут заплатить. При этом они готовы отдавать сумму кредита, но им сложно это сделать из - за постоянно возрастающих процентов и штрафов. Надо отметить, что для обоснования законопроекта была использована статистика, из которой видно, что просроченность по потребительским кредитам в 2014 году составила более пятнадцати процентов, а если выделить отдельно сферу микрокредитования, там цифра достигает «пугающих» тридцати процентов.

Однако банковские аналитики не считают ввод нового законопроекта исключительно позитивным актом. Закон негативно скажется на банковском секторе, так как банки будут терять деньги. Кроме того, введение закона об амнистии поставит банки в ту ситуацию, когда им придется гораздо более тщательно проверять кредитующихся и отдавать явное предпочтение надежным заемщикам, что, в свою очередь, приведет к падению числа выдаваемых кредитов [2].

Позиция Сбербанка в ипотечном сегменте укрепились более чем на 8 % . "Доля выдачи у нас составила почти 59 % в прошлом году", — сказал Попов на III Всероссийской конференции "Инновации рынка недвижимости". Сбербанк занимает лидирующие позиции по выдаче ипотечного кредита в 2015 году. Наглядно это можно рассмотреть на нижеприведенном рисунке [3].

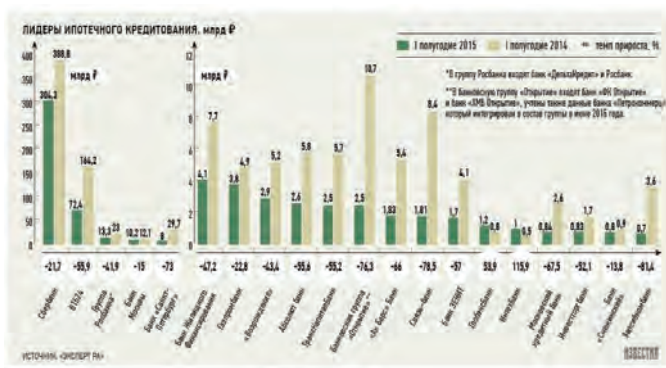


Рисунок 1 - Лидеры ипотечного кредитования 2014 - 2015 гг. [4]

Ипотечный кредит в 2016 году, стоит отметить, что он уже точно не достигнет ставки в 6 % годовых. Хотя, исходя из текущей ситуации на финансовом рынке и снижения ставки ЦБ, можно ожидать и некоторого снижения процентной ставки по ипотеке в 16 - ом году. Но, по мнению экспертов, это снижение не будет грандиозным и составит порядка одного - двух процентов. Отметим, что продолжают действовать льготные ипотечные программы (например, военная ипотека) и есть вероятность, что по ним ставка будет наиболее близка к 6 % , однако и здесь она вряд ли снизится до такого уровня.

С 17 августа 2015 года Сбербанк снизил на 0,5 п.п. ставки по основным продуктам ипотечного кредитования. Снижение затронуло, в том числе акцию для молодых семей, в которой действует дополнительная скидка к новым ставкам в размере 0,5 п.п., отсутствует надбавка до регистрации ипотеки, а также снижен размер первоначального взноса. [5]

Банковский сектор при поддержке правительства разработал программу ипотеки с государственной поддержкой на приобретение квартир в строящихся объектах, призванная сгладить жесткие условия, которые образовались в результате повышения ставки рефинансирования. Такой подход, по мнению разработчиков, сможет удовлетворить запросы и потребности жаждущих обрести собственное жилье слоев населения, имеющих в распоряжении средний, но стабильный доход.

Правительство РФ в соответствии с законом о льготной ипотеке планировало в 2015 году выделить 20 миллиардов рублей российским банкам для субсидирования ставок по ипотечным кредитам на приобретение первичного жилья, чтобы они были не выше 12 % годовых. Предполагалось, что это позволит банкам выдать ипотечные кредиты на 400 миллиардов рублей. Позднее правительство РФ расширило программу льготной ипотеки с господдержкой до 700 миллиардов рублей

Цель поддержки со стороны государства выражалась в довольно простых и эффективных мерах:

1. Простимулировать строительство доступного жилья.
2. Помочь гражданам в разрешении их жилищных неурядиц.

Получение ипотечного продукта не представляется сложным. К программе подключился ряд банков, во главе с самой крупной финансовой организацией России – Сбербанком. Выбор финансового учреждения никак не влияет на суть ипотеки с господдержкой, позволяющую минимизировать личные расходы на приобретение жилья за счет поддержки со стороны государства. [5]

- Кредиты выдаются с 01.03.2016 до 31.12.2016
- Первоначальный взнос: от 20 % стоимости приобретаемого жилого помещения
- Срок кредита: от 12 месяцев до 30 лет (включительно)
- Процентная ставка в рублях: от 12 % до и после регистрации ипотеки
- Валюта кредита: рубли [7]

Ипотека с господдержкой представляет собой жилищный кредит, который выдается на приобретение недвижимости у застройщика (инвестора), прошедшего аккредитацию, предусмотренную Сбербанком и государством. Необходимая сумма выдается под залог приобретаемой недвижимости или жилья, которая уже имеется в наличии у заемщика.

Получить кредит можно только в отечественной валюте. Общий размер займа не должен превышать сумму в 8 млн. руб. Одним из условий ипотечного кредитования с господдержкой является месторасположение приобретаемой недвижимости. Она не

должна находиться за пределами Москвы и Санкт - Петербурга. Для других регионов РФ продукт доступен, но общая сумма кредита уменьшится до 3 млн. руб. Такой подход обусловлен меньшей стоимостью региональной недвижимости.

Еще одним условием является факт приобретения еще строящегося жилья или квартир в готовой новостройке у компании - продавца. Условия программы, при этом не имеют ограничительного воздействия на срок сдачи объекта. Документация по выбранному жилому помещению предоставляется не дольше, чем через 60 дней после принятия банком положительного решения в отношении ипотеки. Кроме того, финансовая организация вправе потребовать оформления страховки относительно жизни и здоровья ее клиента.

Сбербанк предъявляет к избравшим эту форму кредитования требования, которые можно назвать классическими:

- возраст заемщика не должен быть менее 21 года и не может превышать 55 лет в отношении женского пола и 60 – мужского;
- паспорт гражданина РФ;

Претенденты на госипотеку вправе привлекать созаемщиков. В их качестве могут выступать супруги, родные и друзья. Этот вариант кредитования предполагает наличие сразу троих помощников. Их доход при расчете максимальной суммы кредита будет учитываться как совокупный, что позволит выбрать более дорогостоящее жилье при весьма средних доходах заемщика[6] . Программа действовала с 1 марта 2015 года по 1 апреля 2016 года. Правительство РФ в дальнейшем не планирует продлевать субсидирование льготных ставок по ипотеке, но может рассмотреть иные меры поддержки.

Подводя итоги, отметим, что в связи со снижением ключевой ставки ЦБ и снижением ставок по кредитам в ведущем банке страны Сбербанке, можно ждать в 2016 году некоторого уменьшения ставок по кредитам и в других банках. Но вряд ли этот процесс будет молниеносным и во многом будет зависеть от дальнейших действий ЦБ РФ с ключевой ставкой.

Список использованной литературы

1. Иванова Е.Ю. Финансовые санкции против РФ и политика системообразующих банков в условиях международных санкций и кризиса / Е.Ю.Иванова, Н.П.Пермигин // Стратегия устойчивого развития национальной и мировой экономики: межвуз. Сб. Науч.тр. - Челябинск: изд - во. РИЦ БашГУ, 2015. - С. 154 - 158.
2. Кредитные истории. Что будет с кредитами в 2016 году? [электронный ресурс]. - URL: <http://kredit.temaretik.com/> (дата обращения: 19.02.2016).
3. РИА Новости. Сбербанк за год увеличил долю на рынке ипотечного кредитования до 59 % [электронный ресурс] URL: www.ria.ru (дата обращения: 21.02.2016).
4. Индикаторы рынка недвижимости. Ипотечное кредитование стало государственным [электронный ресурс] URL: <http://www.imn.ru/> (дата обращения: 21.02.2016).
5. Беломорканал. Сбербанк снижает ставки по ипотечному кредитованию [электронный ресурс] URL: <http://tv29.ru> (дата обращения: 23.02.2016).
6. Сбербанк.ру. Программа ипотеки с государственной поддержкой в 2015 году [электронный ресурс] URL: <http://sbankin.com/> (дата обращения: 23.02.2016).
7. Сбербанк. Ипотека с господдержкой Сбербанк [электронный ресурс] URL: <http://www.sberbank.ru> (дата обращения: 23.02.2016).

© К.Р.Жамкочян,Н.П.Пермигин, 2016

А.А. Жоголев

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит»
Московский технологический университет
г. Москва, Российская Федерация

Д.В. Лебедева

студент кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит»
Московский технологический университет

АКТУАЛЬНОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

С начала текущего года, как всегда, вступило в силу большое количество изменений законодательства, касающихся работы бухгалтера. В данной статье рассмотрим некоторые из них.

Амортизируемым имуществом в целях налога на прибыль теперь признаются основные средства и нематериальные активы, которые:

- принадлежат фирме на праве собственности;
- используются для извлечения дохода;
- будут эксплуатироваться свыше 12 месяцев;
- стоят более 100000 рублей [2].

В бухгалтерском учете стоимостной критерий для основных средств остался прежним – 40000 рублей. В такой ситуации возникает необходимость применения ПБУ 18 / 02 «Учет расчетов по налогу на прибыль».

Пример.

В январе 2016 года организация приобрела оборудование по цене 59000 рублей, в том числе НДС 9000 рублей. Оборудование оплачено и введено в эксплуатацию. Срок полезного использования - 50 месяцев, линейный способ амортизации.

В бухгалтерском учете сделаны проводки:

Дебет 08 Кредит 60 50000. – стоимость покупки оборудования

Дебет 19 Кредит 60 9000. – отражен НДС

Дебет 01 Кредит 08 50000. – оборудование введено в эксплуатацию

Дебет 68 Кредит 19 9000. – НДС принят к вычету

Так как в налоговом учете данное оборудование не относится к амортизируемому имуществу, его стоимость одновременно списывается на расходы. При этом возникает отложенное налоговое обязательство:

ОНО = 50000 рублей x 20 % = 10000 рублей.

Дебет 68 Кредит 77 10000. – начислено ОНО

Далее в бухгалтерском учете мы ежемесячно начисляем амортизацию, равную:

50000 рублей : 50 мес = 1000 рублей / мес

Дебет 20 Кредит 02 1000. – начислена амортизация

Одновременно списываем часть отложенного налогового обязательства:

10000 рублей : 50 мес = 200 рублей / мес

Дебет 77 Кредит 68 200. – списано ОНО

Другое важное изменение касается страховых взносов во внебюджетные фонды. Общие тарифы взносов не изменились, поменялись предельные величины доходов, с которых уплачиваются взносы. Для ФСС РФ теперь предельная величина равна 718000 рублей, для ПФР – 796000 рублей. Для фонда ОМС предельная величина не установлена [4].

Пример.

Зарплата сотрудника в 2016 году составила 100000 рублей в месяц.

С января по июль взносы каждый месяц составят:

ФСС = 100000 рублей \times 2,9 % = 2900 рублей.

ПФР = 100000 рублей \times 22 % = 22000 рублей.

ФФОМС = 100000 рублей \times 5,1 % = 5100 рублей.

В августе взносы составят:

ФСС = 18000 рублей \times 2,9 % = 522 рубля.

ПФР = 96000 рублей \times 22 % + 4000 рублей \times 10 % = 21520 рублей.

ФФОМС = 5100 рублей.

С сентября по декабрь взносы составят ежемесячно:

ФСС = 0 рублей.

ПФР = 100000 рублей \times 10 % = 10000 рублей.

ФФОМС = 5100 рублей.

Как всегда, есть много изменений, касающихся работы с кадрами [3].

Изменился минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Главное назначение МРОТ – ввести минимум официальной зарплаты, ниже которого работодатель не имеет права платить работнику. В ряде случаев МРОТ участвует в расчете больничных и декретных пособий. Кроме того, индивидуальные предприниматели используют МРОТ при определении фиксированного годового платежа в фонды за свое страхование.

МРОТ по России установлен на уровне 6204 рубля в месяц, но с июля этого года его планируется увеличить до 7500 рублей в месяц.

МРОТ по Москве традиционно выше общероссийского и составляет 17300 рублей в месяц.

Появилась необходимость применения утвержденных профессиональных стандартов. Это касается только тех работодателей, у кого в штате числятся должности, по которым трудовое законодательство предусматривает компенсации и гарантии. Если профстандарт еще не утвержден, необходимо соблюдать требования квалификационных справочников, пока на смену им не придут профстандарты.

С 1 января 2016 года нельзя принимать на работу граждан Турции. Таковы требования Указа Президента России от 28 ноября 2015 года N 583. Запрет не распространяется на тех граждан Турции, которые по состоянию на 1 января 2016 года уже работают по трудовому или гражданско - правовому договору.

Ограничения коснулись также тех организаций, которые передают в аренду персонал по договору аутстаффинга. С начала года вступила в силу глава 53.1 Трудового кодекса РФ. Именно в этой главе содержится запрет на заемный труд. Но, несмотря на юридический запрет заемного труда, фактически его можно продолжать применять. Только с определенными ограничениями. Одно из таких ограничений – оказывать услуги по предоставлению труда работников (персонала) смогут только частные агентства занятости, аккредитованные в соответствии с законодательством [3].

В качестве вывода можно отметить, что постоянные изменения в работе бухгалтера, безусловно, требуют дополнительного внимания и стимулируют представителей данной профессии для карьерного роста.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая. // СПС Консультант плюс.
2. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая. // СПС Консультант плюс.
3. Трудовой кодекс РФ. // СПС Консультант плюс.
4. www.buhgalteria.ru

© А.А. Жоголев, Д.В. Лебедева, 2016

УДК 336

А.А. Зайнуллина
студент группы И - 402
ФБ ГОУ ВО УГАТУ

Л.В. Шабалтина
к.э.н., доцент
ФБ ГОУ ВО УГАТУ
г.Уфа, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОЦЕССА ОБРАБОТКИ ДЕТАЛИ «ЛАБИРИНТ»

Аннотация

В данной статье описывается усовершенствованный метод обработки детали «Лабиринт», вследствие высоких затрат на процесс по времени и денежным ресурсам.

Цех, на котором осуществляется процесс обработки данной детали, является механосборочным. Он представляет собой комплекс производства роторов турбины и компрессора (КПРТК) — это локализация имеющихся мощностей для создания основных составляющих элементов реактивного привода. Именно здесь собирается в единое целое многоступенчатый ротор.

Лабиринт - деталь, отделяющая масляную полость подшипника газотурбинного двигателя от воздушной.

Коробление — дефект в виде искажения конфигурации отливки под влиянием напряжений, возникающих при охлаждении, а также в результате изготовления неправильной модели.

Для предотвращения данного дефекта необходимо непосредственным наблюдением контролировать равномерность нагрева, что не всегда возможно и не всегда целесообразно. Во - первых, данный процесс занимает много времени. Во - вторых, после термообработки следуют и другие этапы, в процессе которых могут образоваться дефекты.

Вследствие этого, целесообразнее проводить шлифование.

Шлифование и связанное с этим уменьшение его толщины снижает рабочее усилие, создаваемое диафрагменной пружиной. Так как сцепление является не разборным узлом, то нажимной диск можно шлифовать только в условиях ремонтного предприятия. После шлифования рабочей поверхности нажимного диска важно, чтобы общая толщина диска, не была меньше 24,7 мм. Большее уменьшение толщины диска приведет к недопустимому снижению рабочего усилия диафрагменной пружины.

Результатом проекта служит товар высокого качества без наличия дефектов.

Длительность проекта составляет от 20 до 30 минут на 1 деталь, что соответствует основным временным ограничениям.

При данном процессе затраты идут на закупку станка, его транспортировку, установку и тестирование.

Устав проекта:

1. Требования, заказчика, спонсора и других участников проекта: желаемое качество товара, спрос изделия на рынке.

2. Описание проекта: При термообработке образуется коробление, как правило, являющееся результатом воздействия высоких температур, приводящего к возникновению внутренних напряжений. Вследствие этого, для улучшения качества, следует проводить процесс шлифования.

3. Цель: улучшить качество детали «Лабиринт»;

4. Задача: изменение обработки детали «Лабиринт»;

5. Новизна: добавление процесса шлифования;

6. Участники проекта: Менеджер проекта, конструктор, инженер, программист, технолог;

Расписание контрольных точек:

1. Разработанные схемы и чертежи

2. Измененный технологический процесс

3. Разработанное программное обеспечение

4. Готовая деталь

5. Деталь прошедшая тестирование

7. Требования заказчика: Деталь должна соответствовать стандартам и быть выполнена в срок;

8. Необходимые материальные ресурсы: титановый деформируемый сплав, материалы и комплектующие, программа КОМПАС, компьютер, станок, исполняющий персонал, спец. оборудование.

9. Ограничения:

- выполнить проект в оговоренные сроки, начиная с 1.01.2015 и заканчивая 1.09.2015;

- стоимость проекта не должна превышать оговоренной;

- срок должен быть реализован в соответствии с ГОСТ;

- объем денежных средств, выделенных на достижение цели.

10. Риски проекта:

- рост цен на материалы;

- недостаток квалифицированных специалистов;

- увеличение сроков поставки материалов;

- поломка инструментов и оборудования, участвующих в проекте.

- 11. Сроки проекта: 1 месяц;
- 12. Стоимость: Закупка станка = около 80 тыс. руб.,
 Транспортировка = около 5 тыс. руб.,
 Установка = около 35 тыс. руб.,
 Итого = 120 000 руб.

Список использованной литературы:

1. Теория обработки металлов давлением: Конспект лекций и варианты заданий для выполнения курсовой работы [Текст] / сост. Н.Н. Заги - ров, Э.А. Рудницкий. – Красноярск: Сиб. федер. ун - т, 2011. – 56 с.

© А.А.Зайнуллина, Л.В.Шабалтина,2016

УДК 33

Р.Р. Зайнуллина

студентка 5 курса, кафедра финансы и кредит

Финансовый университет при правительстве РФ, г. Уфа, Российская Федерация.

СРАВНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ СОТОВОЙ СВЯЗИ

Оценка инвестиционных показателей складывается из ряда составляющих, одним из которых является репутация компании на рынке.

При помощи системы онлайн - мониторинга Sensemetric был проведен анализ сообщений о ведущих российских мобильных операторах в блогах, форумах, микроблогах, новостных и информационных сайтах, социальных сетях и видео.

Для всех трех операторов количество негативных сообщений превысило количество позитивных.

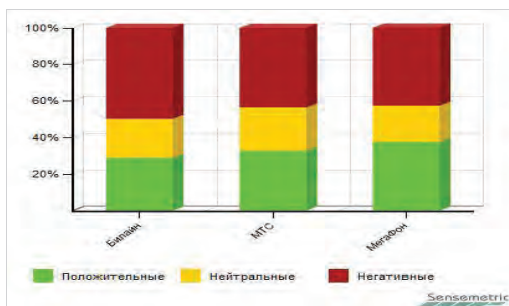


Рис. 1. Количество сообщений абонентов о качестве связи

Самой популярной площадкой для обсуждения сотовых операторов оказались микроблоги. Больше всего сообщений посвящено качеству связи, где лидером по

количеству негативных отзывов стал «Билайн», а по количеству позитивных — «МегаФон».

Количество сообщений, собранных системой в Рунете по каждому мобильному, оказалось практически равным: «Билайн» — 32 %, МТС — 33 %, «МегаФон» — 35 %.

На втором месте после микроблогов при обсуждении МТС и «Билайн» оказались форумы, а в случае «МегаФон» — социальные сети.

Тональность сообщений о мобильных операторах оценивалась вручную. Средний индекс тональности у каждого из трех операторов оказался невысоким, чуть выше среднего (по 5 - ти балльной шкале, где 5 — макс. оценка, 1 — мин.). Самый низкий коэффициент у «Билайн» — 2,6, самый высокий у «МегаФон» — 2,9. Индекс тональности МТС составил 2.8.

При этом для всех трех операторов количество негативных сообщений превысило количество позитивных: у «Билайн» — 50 % негативных против 29 % позитивных, МТС — 43 % негативных против 33 % позитивных, «МегаФон» — 43 % негативных против 38 % позитивных. Т. е. наименьший разрыв между негативными и позитивными сообщениями у «МегаФон».

Если говорить о тональности в различных каналах коммуникации, то самым позитивным каналом коммуникаций для всех операторов стали новости. Больше всего негатива о «Билайн» найдено в микроблогах. МТС ругают активнее всего в блогах. В каналах социальные сети и веб - сайты найдено больше всего негативных отзывов о «МегаФон».

Для всех трех операторов самой обсуждаемой темой стал вопрос качества связи, на втором месте — обслуживание, и затем — тарифы. При этом качество связи и обслуживание компании «Билайн» крайне скудно освещено в редакционных статьях (7 % и 10 %, соответственно) и волнует в основном пользователей.

Тогда как тарифы компании «Билайн» стали наиболее популярной темой в редакционных статьях в сравнении с прочими категориями и другими операторами (24 %).

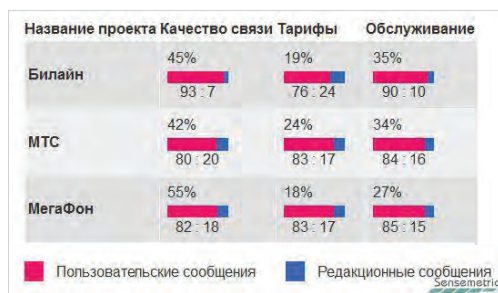


Рис. 2. Информация о качестве обслуживания в пользовательских и редакционных сообщениях

Для того, чтобы получить ясную оценку сил в предприятия и ситуации на инвестиционном рынке, проводится SWOT - анализ. SWOT - анализ - это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды).

Сильные стороны (Strengths) - преимущества организации;

Слабости (Weaknesses) - недостатки организации;

Возможности (Opportunities) - факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;

Угрозы (Threats) - факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

В целом, проведение SWOT - анализа сводится к заполнению матрицы, т.н. «матрицы SWOT - анализа». В соответствующие ячейки матрицы необходимо занести сильные и слабые стороны предприятия, а также рыночные возможности и угрозы.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что компания ПАО «МегаФон» достигло успехов на рынке сотовой связи в РФ благодаря тому, что эта первая фирма, которая сделала услуги сотовой связи действительно доступными широкому кругу населения. Заделы лидерства заключаются именно в этом. Следя за развитием рынка, по мере появления конкурентов компания оптимизировала тарифные планы и активно расширяла зону действия сети.

Все вышесказанное позитивно влияет на инвестиционные показатели деятельности ПАО «МегаФон». Однако наличие отрицательных моментов (некоторое снижение качества связи, высокий роуминг в некоторых тарифах и пр.), низкая ценность инноваций для потребителя, недостаточное количество салонов обслуживания снижают популярность компании среди абонентов, что влечет за собой снижение инвестиционного рейтинга и прибыльности компании.

Список использованной литературы

1. Совершенствование методических подходов к диагностике банкротства. Фомина Е.А., Экономика и управление научно - практический журнал.2010. №1. [С.80 - 84.]

2. Э 40 Горбатков С.А., Фомина Е.А., Габдрахмианова Н.Т., Михайлова Ю.В. «Экономический анализ: использование математических методов». Учебное пособие. – Уфа: РИО БАГСУ,2004. – [163 с.]

© Р.Р. Зайнуллина, 2016

УДК 338.124.4

Е.А. Бабахина
студентка ЮФУ

А.В. Зимовец
к.э.н., доцент

г. Таганрог, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА Г.ТАГАНРОГА

Несколько лет назад Россия столкнулась с проблемой импортозамещения. В последнее время она стала актуальной в связи с введением санкций в отношении Российской Федерации. Если рассмотреть данную проблему в отрасли туризма, то ясно одно, россияне

теперь не имеют доступа ко многим «жарким» странам, по которым привыкли путешествовать, а на фоне снижения стоимости курса рубля многие уже не смогут позволить себе заграничный отдых. Больше половины туристов уже этим летом выберут отечественные курорты. Курорты в России являются достойной альтернативой зарубежным курортам. [1]

Туризм – это сложная и комплексная сфера мировой экономики. В настоящее время он способен влиять как на всё мировое хозяйство в целом, так и на хозяйство отдельных регионов и стран. Часто туризм является ключевым или даже единственным источником доходов многих городов, благодаря чему и поддерживается высокий уровень развития и благосостояния конкретной страны.

Туризм является самой динамично развивающейся отраслью. За туризмом, как основой туристической индустрии и туристического бизнеса, будущее. [2] Туризм способен оказывать активное влияние на экономику региона (или страны), в котором он развивается, на его хозяйственную, социальную и гуманитарную основы.

Если рассмотреть Таганрог со стороны туризма, то город уже обладает достаточно сформированной туристской инфраструктурой. Причины, по которым туризм не развивается в городе Таганроге следующие:

- ✓ малая информированность иногородних туристов о большой концентрации достопримечательностей;

- ✓ отсутствие прямых маршрутов к городу;

- ✓ неблагоприятный вид центральных улиц в городе;

- ✓ отсутствие карты - путеводителя по памятным местам;

- ✓ загрязненная вода в Таганрогском заливе;

- ✓ отсутствие единого информационного центра туризма;

- ✓ не обустроенные пляжи для купания;

- ✓ отсутствие рекламы рекреационных зон за пределами города и области.

Из них можно выделить наиболее основные причины:

1. малочисленность прямых маршрутов к городу. К примеру, в расписании Таганрогского автовокзала, прямые автобусные маршруты указаны только из девяти городов.

2. в Интернет - пространстве существует несколько информационных сайтов города Таганрога: <https://tagancity.ru/> , <http://www.taganrog.su/> , <http://mytaganrog.com/> , <http://donday-taganrog.ru/> и др. Однако целесообразнее создать один специализированный сайт о туризме в городе, способствующий непрерывному сбору и обмену информацией, связанной с количеством посетителей и потенциальных клиентов.

Направления в туризме, которые необходимо использовать по назначению в Таганроге для экономического, политического и социального благосостояния: экскурсионно - познавательный туризм, пляжный отдых, спортивный туризм. [3] Развитие туризма, на фоне сокращения численности рабочих мест на промышленных предприятиях города, могло бы послужить эффективным источником пополнения бюджета.

Также туризм способствует образованию и повышению культурного уровня населения, формированию новых связей между отдельными людьми и группами, созданию дополнительных рабочих мест и обеспечению занятости населения. Но неразвитость инфраструктуры мест отдыха не дает активному туризму начать развиваться. Необходимо

провести ряд мероприятий для полного или частичного устранения проблем, связанных с застоем туризма, таких как:

- ✓ привести в чистоту все улицы города, особенно центральные;
- ✓ создать виртуальный тур по Таганрогу, который можно осуществить в действительности;
- ✓ обустроить пляжи для купания;
- ✓ принять меры по очистке воды в заливе;
- ✓ открыть пассажирский порт, для которого уже частично создана инфраструктура, так как он в годы СССР имел огромное значение для города;
- ✓ создать ролик об активном туризме и пустить в рекламу за пределами области;
- ✓ создать конкурентное преимущество для других областей, например, двухдневное аэрошоу, которое привлечет большое внимание туристов. В Таганроге созданы все условия для его осуществления: в городе есть «Таганрогский авиационный научно - технический комплекс им. Г.М. Бериева» и аэродромы. [4]

В таблице 1 отображены экспертные оценки затрат на реализацию предложенных решений.

Таблица 1 – Оценка затрат на реализацию сделанных рекомендаций

Статья расходов	Облагораживание пляжей для купания	Создание рекламного ролика + реклама	Создание единого информационного сайта о туризме	Создание виртуального тура по Таганрогу
Оценка затрат на реализацию	25 млн. руб.	4 млн. руб.	1 млн. руб.	200 тыс. руб.

В таблице 2 отображены экспертные оценки о приблизительных размерах доходов бюджета города от сделанных предложений в течение ближайших пяти лет.

Таблица 2 – Оценка эффекта от реализации сделанных рекомендаций

Доходы от туризма на море (сдача в аренду частным лицам)	Доходы от спортивного туризма	Доходы от «исторического туризма»	Доходы от масштабных мероприятий	Доходы от проведения федеральных / региональных / межгородских конференций в городе	Создание новых рабочих мест	Сторонние частные инвестиции в развитие туристической инфраструктуры
100 млн. руб.	200 тыс. руб.	4 млн. руб.	2 млн. руб.	350 тыс. руб.	1200 чел.	150 млн. руб.

При решении указанных в работе проблем полностью или хотя бы частично, туризм начнет развиваться и набирать популярность не только среди местных близлежащих населенных пунктов, но и в соседних регионах.

Список использованной литературы:

1. Бабахина Е.А., Зимовец А.В. Анализ реализации программ импортозамещения на локальном уровне. Сборник статей Международной научно - практической конференции 20 декабря 2015 г. Уфа: Аэтерна, 2015.
2. Т.А. Фролова «Экономика и управление в сфере социально - культурного сервиса и туризма» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m204/4_1.htm
3. Официальный портал города Таганрога [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://tagancity.ru>
4. ТАНТК им. Г.М. Бериева [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.beriev.com/rus/core.html>

© Е.А. Бабахина, А.В. Зимовец, 2016

УДК 336

К. А. Зинченко

студентка 4 курса экономического факультета
Северо - Кавказский федеральный университет

Научный руководитель: Н. П. Адинцова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Северо - Кавказский федеральный университет

Г. Ставрополь, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Согласно ГОСТ Р 50647 - 94 «Общественное питание. Термины и определения» общественное питание рассматривается как совокупность предприятий различных организационно - правовых форм и граждан - предпринимателей, занимающихся производством, реализацией и организацией потребления кулинарной продукции [1, с. 111]. На сегодняшний день на предприятиях общественного питания наблюдается бурное развитие за счет увеличения благосостояния, темпа жизни населения государства, их интереса к западной и восточной кухнями. Более развивающимися стали заведения street food и fast food.

Организация бухгалтерского учета на предприятиях общественного питания в настоящий момент является одной из обсуждаемых тем среди экономистов, которые выделяют некоторые проблемные области в данной сфере.

Так, например, Николаева Т. И. считает, что предприятия общественного питания – доходный бизнес, однако очень специфичный. Особенность заключается в полном соблюдении правил оказания услуг, санитарных требований к предприятию общепита, продуктам питания, перевозке продукции, хранению и т. д. [2, с. 214].

Авдеев В. В. утверждает, что деятельность предприятий общественного питания в особенности подвержена воздействию рисков, среди которых особое место занимают

операционные риски, связанные с работой с продуктами питания, которые имеют все шансы сыграть немаловажную роль в принятии управленческих решений и воздействовать на бесперывность деятельности организации [3, с. 145].

Для того чтобы подтвердить или опровергнуть мнения авторов, необходимо рассмотреть особенности, которыми характеризуется бухгалтерский учет в предприятиях общепита.

К специфике деятельности организаций общественного питания относят:

- ограниченный период хранения и продажи выпускаемого продукта;
- широкий ассортимент выпускаемой продукции;
- непостоянство спроса населения на услуги общественного питания;
- взаимозависимость режима работы организации и спроса потребителей;
- непрерывное обновление ассортимента продукции.

Предприятия общественного питания выполняют функции: производственную, торговую и функцию по предоставлению услуг, связанных с приемом пищи непосредственно на предприятиях.

В процессе воплощения производственной функции формируется продукт, определяется его потребительская себестоимость.

Торговая функция обуславливает взаимозависимость между клиентом и организацией общественного питания, обмен товара на деньги.

Последняя функция связана с созданием комфортных условий для приема еды гостям. Данная функция, присуща только для предприятий общественного питания [2, с. 345].

С помощью предприятий общепита решается ряд социальных вопросов, так как, выполняя функции производства, реализации и организации приема пищи, предприятия общественного питания удовлетворяют одну из основных потребностей людей – потребность в пище.

Индивидуальность предприятий общественного питания отражается и на особенностях бухгалтерского учета в них.

На предприятиях общепита бухгалтерский учет отображает и процессы изготовления, и процессы торговли. В основных и подсобных производственных цехах этих организаций производится готовая продукция, которая именуется продукцией собственного производства.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия общественного питания несут затраты, которые отчасти возмещаются торговыми скидками, предоставляемыми поставщиками, а значимая часть издержек возмещается особой наценкой общественного питания.

Издержки обращения и производства в предприятиях общепита отражаются на счете 44 «Расходы на продажу». Цена сырьевого комплекта блюд учитывается на счете 20 «Основное производство». Такое точное разделение позволяет контролировать соблюдение сметы расходов, сохранность сырья, пребывающего в производстве.

На предприятиях общественного питания продажная стоимость продукта исчисляется с помощью калькуляции. Калькулирование продажной стоимости происходит на основании норм, установленных сборниками рецептур [3, с. 432].

Особенность предприятий представленной области является создание резервов: под естественную убыль, под порчу продукции и т. д. Так как в бухгалтерском учете еще нет

счетов и методики для отражения данных операций, можно рекомендовать применять следующие бухгалтерские записи (таблица 1).

Таблица 1 – Бухгалтерские записи по формированию и использованию резервов

№ п / п	Содержание операции	Дебет	Кредит
Резерв под выданные гарантии (сч. 92 «Резерв под выданные гарантии»)			
1	Начислен резерв под выданные гарантии	91.2	92
2	Списан резерв в случае выполнения обязательств	92	91.1
3	Списан резерв в случае невыполнения обязательств	92	76
Резерв под естественную убыль (сч. 93.1 «Резерв под естественную убыль»)			
4	Начислен резерв под естественную убыль	20	93.1
5	Отражена недостача товарно - материальных ценностей	94	10,41,43
6	Списана недостача товарно - материальных ценностей сверх норм естественной убыли в пределах созданного резерва	93.1	94
Резерв под порчу нерализованной продукции (сч. 93.2 «Резерв под порчу нерализованной продукции»)			
7	Начислен резерв под порчу нерализованной продукции	20	93.2
8	Отражена недостача товарно - материальных ценностей	94	10,41,43
9	Списана недостача товарно - материальных ценностей сверх норм естественной убыли в пределах созданного резерва	93.2	94

Таким образом, можно сделать вывод, что сфера общественного питания довольно сложна и требует некоторых усилий для того, чтобы правильно организовать учет на предприятии и избежать ошибок, которые могут привести к административному взысканию. Исходя из выше изложенного, можно согласиться с авторами, которые утверждают, что предприятия общественного питания характеризуются некоторой спецификой деятельности и подвержены влиянию рисков, как внешних, так и внутренних. Для того чтобы предприятие приносило прибыль, было рентабельно, и привлекательно для потребителей необходимо, в первую очередь, правильно организовать работу не только обслуживающего персонала, но и таких структурных подразделений, как бухгалтерия. Своевременное и верное отражение затрат предприятий общественного питания на счетах учета, позволит избежать убытков, а объективная оценка рисков и вероятности наступления неблагоприятных событий позволит рационально организовать имеющиеся свободные активы в резервы для определенных целей.

Список использованной литературы:

1. ГОСТ Р 50647 - 94 «Общественное питание. Термины и определения». Утвержден постановлением Госстандарта РФ от 21 февраля 1994 г. № 35.
2. Авдеев В. В. Общественное питание: затраты организации // Проблемы учета, 2013, № 14.
3. Николаева Т. И. Организация общественного питания: резервы и оценка эффективности. – Екатеринбург: Изд - во Урал. гос. экон. ун - та, 2014.

© К. А. Зинченко, 2016

СТРУКТУРА РЫНКА ОБЪЕКТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ ДЛЯ СПОРТИВНЫХ КОМАНД В РФ

STRUCTURE OF MARKET OF ACCOMODATION FOR SPORT TEAMS IN RUSSIAN FEDERATION

В статье рассматриваются особенности размещения спортивных команд в крупных учебно - тренировочных центрах РФ. На основе анализа рынка учебно - тренировочных баз дается характеристика современного состояния спортивной инфраструктуры в России.

In the article the features of accommodation of sports teams in the major sport and training centers of Russian Federation are considered. Based on analysis of the market of sport and training bases, characteristics of the current condition of sports infrastructure in Russia are given.

Ключевые слова: объекты размещения, учебно - тренировочные центры, спортивная инфраструктура.

Key words: accommodation, sport and training centers, sports infrastructure.

В последние годы в России проходит большое количество международных спортивных мероприятий, самые крупные из которых - это зимние Олимпийские игры в Сочи в 2014 году и XXVII всемирная летняя Универсиада в Казани в 2013 году. В 2016 году в стране пройдет Чемпионат мира по хоккею, в 2019 году XXIX всемирная зимняя Универсиада в Красноярске, а в 2018 Чемпионат мира по футболу. Успешное проведение в Российской Федерации крупнейших международных спортивных соревнований и общественно значимых мероприятий одна из приоритетных задач Министерства спорта РФ.

Проведение крупных спортивных мероприятий является мощным толчком развития спортивной инфраструктуры в стране. С целью подготовки к мероприятиям и в соответствии с государственной программой «Развитие физической культуры и спорта» за последнее десятилетие были введены в эксплуатацию и реконструированы крупные учебно - тренировочные центры.

Например, в Ленинградской области, в поселке Токсово был модернизирован Федеральный тренировочный центр по зимним видам спорта; введены и реконструированы новые спортивные объекты в крупнейшем в стране центре подготовки сборных команд - Федеральном учебно - тренировочном центре «Новогорск», в Московской области; открылась после реконструкции единственная федеральная спортивная тренировочная база России в среднегорье в Кисловодске, на территории Сочи был образован самый большой в стране Федеральный центр спортивной подготовки «Юг Спорт». Такие

многофункциональные центры обладают мощной инфраструктурой и предназначены для подготовки спортсменов, проведения соревнований и учебно - тренировочных сборов.

Инфраструктура современных учебно - тренировочных центров в первую очередь включает спортивные объекты и сооружения, опционально объекты размещения и медико - реабилитационные центры. Организация спортивного питания и комфортного размещения является одной из важнейших составляющих при проведении учебно - тренировочных сборов и организации спортивных мероприятий. В России нет четко регламентированных требований к данному виду размещения. Даже при развитой инфраструктуре объектов размещения и хорошего ассортимента услуг, которые они адаптируют для спортивных команд.

В Казани в рамках подготовки к Всемирным студенческим играм Министерством спорта РФ была учреждена инновационная спортивно - образовательная площадка – Поволжская Академия Физической культуры, спорта и туризма, которая располагает 6 крупнейшими учебно - тренировочными объектами, принимавшими спортивные соревнования в во время игр: Дворец водных видов спорта, Центр по гребным видам спорта, легкоатлетический стадион, Центр гимнастики, Ледовый комплекс, Академия тенниса.

Размещение на базе Академии предусмотрено в жилом кластере «С» деревни Универсиады и в трехзвездочной гостинице «Регата». В жилом кластере «С», способном принять одновременно до 1500 чел., имеется 3 категории номеров (трехместные стандартные номера, улучшенные двухместные номера и номера для руководителей). Трехзвездочная гостиница «Регата» находится рядом со спортивными объектами. В гостинице 93 одно - , двух - и трехместных номера.

Учебно - тренировочный центр «Кавголово», расположенный в Ленинградской области, является обособленным подразделением «Национального Университета физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта». Главным спортивным объектом центра является лыже - роллерная трасса со стрельбищем, соответствующая стандартам Международной Федерации Лыжного Спорта.

В 2012 году на территории «Кавголово» был построен современный гостиничный комплекс. В гостинице 250 номеров 10 различных категорий, СПА - центр, бассейн, тренажерные залы и конференц - зал со всей необходимой инфраструктурой для проведения деловых и корпоративных мероприятий.

В спортивном комплексе «Новогорск», расположенном в Подмосковье, могут проводить учебно - тренировочные сборы одновременно до 500 спортсменов по 32 видам спорта. Инфраструктура «Новогорска» включает следующие спортивные объекты: Центр зимних видов спорта, Центр художественной гимнастики, 2 легкоатлетических стадиона, футбольные поля и бассейн. Для проживания спортивных команд на территории учебно - тренировочного комплекса в 2015 году была введена в эксплуатацию гостиница на 100 номеров с двух - и трехместным размещением и номерами люкс.

В Московской области расположен еще один крупный учебно - тренировочный центр - «Парамонов», который является первым в России санно - бобслейным комплексом. Спортивная инфраструктура «Парамонов» включает: санно - бобслейную трассу и разгонную санно - бобслейную эстакаду, залы для баскетбола, бокса, волейбола, гандбола, кикбоксинга и тенниса. Проживание спортивных команд возможно на территории комплекса, где находится гостиница на 200 мест с одно - , двух - и трехместными номерами.

Еще один крупный федеральный спортивный комплекс расположен в Тульской области. «Республиканская учебно - тренировочная база «Ока», реконструируемая в 2007 - 2012 гг., является единственным в России центром параолимпийского спорта. Учебно - тренировочная база обладает богатой спортивной инфраструктурой: ледовой ареной, легкоатлетическим стадионом, футбольным полем, полями для баскетбола, волейбола, мини - футбола, хоккея на траве.

На территории «Оки» расположены сразу два гостиничных комплекса: гостиница на 44 номера с одно - , двух - и трехместным размещением и номерами люкс; для спортсменов - инвалидов гостиница на 200 мест с одно - , двух - и трехместным размещением, номерами категории люкс и с медико - реабилитационным центром.

В 2013 году на базе «Смоленской Государственной Академии Физической Культуры, Спорта и Туризма» открылся новый спортивный комплекс, инфраструктура которого включает: бассейн, каток, легкоатлетический стадион, футбольные поля, игровые площадки, роллердром. Для размещения спортсменов в 2015 году на территории спортивного комплекса была открыта гостиница «Арена» на 400 мест с номерами эконо, стандарт и люкс. Гостиница предоставляет весь спектр конференц - услуг с большим конференц - залом на 370 посадочных мест и переговорными комнатами.

«Южный федеральный центр спортивной подготовки» в Сочи объединяет следующие спортивные объекты, расположенные:

- в городском кластере в центре Сочи (Центральный стадион, Центр парусного спорта, Федеральный центр единоборств);
- в прибрежном кластере на Имеретинской низменности (Ледовый дворец «Айсберг», тренировочный центр);
- в горном кластере на Красной поляне (трамплинный комплекс и трасса лыжного двоеборья);
- в Кисловодске (Нижний и Верхний учебно - тренировочные комплексы).

Для размещения спортсменов во время тренировочных сборов и соревнований ФГБУ «Юг Спорт» располагает спортивно - оздоровительным гостиничным комплексом «Парус», расположенным на территории городского кластера. Вместимость гостиничного комплекса «Парус», состоящего из двух корпусов, составляет 144 номера. «Главный» корпус - это новый четырехзвездочный отель, с одно - и двухместными стандартными номерами, студиями и люксами. В отеле большой набор дополнительных услуг: собственный гидротермальный комплекс, медико - восстановительный центр, салон красоты, 2 конференц - зала, рестораны и бары. «Приморский» корпус, соответствующий категории 2 звезды, располагает двух - , трех - и четырехместными стандартными номерами, студиями и люксами.

Инфраструктура учебно - тренировочного комплекса в Кисловодске включает: 2 дворца спорта, легкоатлетический стадион, футбольные поля, площадки для баскетбола, волейбола, мини - футбола, залы для бокса, тяжелой атлетики, акробатики, бадминтона, баскетбола, волейбола, гандбола, единоборств, настольного тенниса, прыжков на батуте, художественной гимнастики. Для оказания услуг по размещению спортсменов здесь находятся два гостиничных комплекса. Двухзвездочная гостиница в Верхнем спортивном комплексе,

расположенная на высоте 1242 м над уровнем моря, насчитывает 198 мест трех различных категорий номеров. В центре города - курорта Кисловодск находится новая трехзвездочная гостиница «Олимпийская» вместимостью до 98 человек и предоставляющая проживание в номерах 12 различных категорий.

В Крыму на территории 65 га расположен крупнейший учебно - тренировочный центр на территории СНГ, с собственным песчаным пляжем, протяженностью 1 км. Здесь одновременно могут проживать до 1500 человек. Центр спорта «Эволюция» - территория достижений и побед. Комплекс включает многочисленные спортивные объекты, в числе которых уникальные сооружения: легкоатлетический стадион, футбольные поля, поле для стрельбы, площадки для пляжного волейбола и футбола, крытый бассейн и два открытых бассейна.

Для размещения спортсменов на территории комплекса построены 6 гостиничных корпусов, включающих 397 номеров: «Пограничный» с 94 номерами, «Штормовой» с 93 номерами, «Звездный» с 90 номерами, «Мирный» с 70 номерами, «Спортивный» с 32 номерами, «Реабилитационный» с 15 номерами. А для реабилитации существует отдельный медицинский центр.

Таким образом, можно сделать вывод, что многофункциональные учебно - тренировочные комплексы расположены главным образом в европейской части России. Характеристикой современных учебно - тренировочных баз является то, что большая часть из них была построена в соответствии с международными стандартами и представляет собой комплекс спортивных сооружений по подготовке по нескольким десяткам видам спорта одновременно и объектов размещения спортивных команд.

Наиболее развитыми с точки зрения инфраструктуры на рынке спортивных услуг являются Краснодарский край, Московская область и Казань, а в перспективе республика Крым, и это подтверждает недавно прошедший II Ялтинский Международный Экономический Форум. Спортивные объекты предоставляют широкие возможности для организации учебно - тренировочных сборов спортсменов любого уровня, а объекты размещения для спортивных команд, функционирующие на их базе, крайне разнообразны и отличаются вместимостью, категорией, а также спектром предоставляемых услуг.

Список использованной литературы:

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации Развитие физической культуры и спорта [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 302, ред. от 10.03.2016. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162179/. – Загл. с экрана.

2. Солнцев И.В. Роль индустрии спорта в развитии современной экономики [Текст] / И.В. Солнцев // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 6. – С. 155 - 167.

3. Спортивные сборы и турниры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sport-sbor.ru/>. – Загл. с экрана.

© И.Д. Золотарева, 2016

ПРИБЫЛЬ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «НОВОТРАНСЛАЙН»

Группа НМТП является третьим портовым оператором Европы и безусловным лидером на российском стивидорном рынке по объему грузооборота.

В состав Группы входят два крупнейших порта России — порт Новороссийск на Черном море, порт Приморск на Балтийском море, а также порт Балтийск в Калининградской области.

Порты Группы встроены в международные транспортные коридоры, связывающие Россию со странами Средиземноморья, Ближнего Востока, Северной Африки, Юго - Восточной Азии, Северной и Южной Америки, что делает их ключевым каналом транзита российских импортных и экспортных грузов.

В связи с сложившейся экономической ситуацией, введением санкций против России, в 2014 году объем грузоперевозок значительно упал, но в 2015 году положение стало меняться в лучшую сторону, НМТП стало справляться с ситуацией, наоборот объем грузооборота зерна, нефти, металлов вырос, и тем самым обратил всё в свою пользу. А 2016 год стал еще успешнее, чем было несколько лет назад.

Группа НМТП (LSE: NCSP, MOEX: NMTP) сообщает, что консолидированный грузооборот терминалов Группы за январь - март 2016 года увеличился на 3,9 % относительно аналогичного периода прошлого года и составил 37 млн тонн.

Перевалка наливных грузов составила 28,8 млн тонн, навалочных – 3,3 млн тонн, генеральных – 3,6 млн тонн, грузов в контейнерах – 1,3 млн тонн или 127 тыс. TEU.

Комментируя операционные результаты января - февраля 2016 года, Генеральный директор ПАО «НМТП» Султан Батов сказал: «Результаты первого квартала оказались сильнее наших ожиданий. Всего, Группа превысила плановые объемы на 12 %, в том числе по сырой нефти на 16 % ; по нефтепродуктам на 4,3 % ; по зерну на 36 % ; по железорудному сырью на 51 % ; по черным металлам на 17 % ».

В первом квартале 2016 года Группа НМТП перевалила 28 830 тыс. тонн наливных грузов. Перевалка сырой нефти по итогам квартала превысила объем за аналогичный период прошлого года на 1,4 % или 263,8 тыс. тонн и достигла 19 773 тыс. тонн.

Перевалка нефтепродуктов превысила уровень прошлого года на 1,9 % или 166 тыс. тонн и достигла 8 835 тыс. тонн. Перевалка КАС составила 137 тыс. тонн, растительных масел – 86 тыс. тонн.

Перевалка навалочных грузов в первом квартале 2016 года выросла на 698 тыс. тонн или 27 % относительно первого квартала 2014 года и достигла 3 281 тыс. тонн. Перевалка зерна выросла на 336 тыс. тонн или 24,7 % и составила 1 700 тыс. тонн.

Перевалка железорудного сырья удвоилась относительно первого квартала прошлого года и достигла 698 тыс. тонн.

Перевалка угля выросла на 7,3 % и достигла 380 тыс. тонн. Перевалка химических грузов выросла незначительно, объемы сахара сократились ввиду низкого спроса на импортное сырье.

Перевалка генеральных грузов за первый квартал 2016 года составила 3 572 тыс. тонн. Перевалка черных металлов и чугуна увеличилась на 6,3 % или 186 тыс. тонн и достигла 3 128 тыс. тонн. [2]

Перевалка цветных металлов, лесных грузов, скоропортящихся и прочих грузов составила 277 тыс. тонн, 107 тыс. тонн и 60 тыс. тонн соответственно.

Контейнероборот Группы НМТП за январь - март 2016 года составил 1 336 тыс. тонн и 127,2 тыс. TEU, что на 13,3 % и 7,7 % превышает объемы первого квартала 2015 г

Таблица 1 - Грузооборот Группы НМТП за январь - март 2016 года (тыс. тонн)

	январь - март		Изм.	Изм. %
	2016	2015		
Грузооборот, всего	37 018,9	35 625,7	1 393,2	3,9 %
Наливные грузы, всего	28 829,8	28 353,6	476,3	1,7 %
Сырая нефть	19 772,5	19 508,7	263,8	1,4 %
Нефтепродукты	8 834,6	8 669,0	165,6	1,9 %
КАС	137,0	99,0	38,0	38,4 %
Масла	85,7	76,8	8,9	11,6 %
Навалочные грузы, всего	3 281,2	2 583,1	698,1	27,0 %
Зерно	1 699,5	1 363,3	336,2	24,7 %
Химические грузы	296,8	291,9	4,9	1,7 %
Сахар	206,9	252,1	- 45,2	- 17,9 %
Железородное сырье	697,7	321,4	376,3	117,1 %
Продолжение таблицы				
Уголь	380,3	354,4	25,9	7,3 %
Генеральные грузы, всего	3 572,1	3 510,5	61,6	1,8 %
Черные металлы и чугун	3 127,8	2 941,5	186,3	6,3 %
Лесные грузы	107,2	150,5	- 43,4	- 28,8 %
Лесные грузы (тыс.куб.м)	194,8	273,6	- 78,8	- 28,8 %
Цветные металлы	277,0	300,7	- 23,7	- 7,9 %
Скоропортящиеся грузы	17,5	47,0	- 29,5	- 62,7 %
Прочие	42,6	70,8	- 28,2	- 39,8 %
Контейнеры	1 335,7	1 178,5	157,2	13,3 %
Контейнеры (тыс. TEU)	127,2	118,1	9,1	7,7 %

Новороссийский морской торговый порт (НМТП) — один из крупнейших транспортных узлов Юга России.

Это крупнейший по грузообороту российский порт (по данным Ассоциации российских морских портов) и пятый в Европе по объему обработки грузов. ОАО "НМТП" обрабатывает около 20 % от общего объема грузов, экспортируемых и импортируемых через морские порты России (по данным Ассоциации российских морских портов). [5]

Для оценки эффективности работы контейнерного терминала компании ООО «НовоТрансЛайнн» используется система показателей: выручка, себестоимость, прибыль, производительность труда, среднемесячная заработная плата, прибыль в расчете на одного работника; выручка на рубль фонда заработной платы, фондоотдача, фондоемкость, рентабельность использования основных фондов, себестоимость на рубль реализации, средняя доходная ставка, рентабельность производственной деятельности.

Для анализа эффективности работы контейнерного перегрузочного комплекса составляется таблица 2. [1]

Таблица 2 - Комплексный анализ эффективности работы контейнерного перегрузочного комплекса ООО «НовоТрансЛайнн»

Показатель	2013 год	2014 год	Отклонение	Темп роста, %	2015 год	Отклонение	Темп роста, %
Абсолютные показатели							
Выручка от реализации, тыс. руб.	154251,00	157441,00	3190,00	102,07	218207,00	60766,00	138,60
Себестоимость, тыс. руб.	126992,00	120451,00	- 6541,00	94,85	161879,00	41428,00	134,39
Прибыль, тыс. руб.	27259,00	36990,00	9731,00	135,70	56328,00	19338,00	152,28
Показатели эффективности использования трудовых ресурсов							
Численность персонала, чел.	144,00	163,00	19,00	113,19	192,00	29,00	117,79
Производительность труда (через выручку), тыс. ТЕУ\чел.	0,39	0,37	- 0,02	93,96	0,47	0,10	127,44
Производительность труда (через выручку), тыс. руб.\чел.	1071,19	965,90	- 105,29	90,17	1136,49	170,60	117,66
Среднемесячная заработная плата, руб.	25497,11	25984,15	487,04	101,91	27520,83	1536,68	105,91
Прибыль на работника	189,30	226,93	37,63	119,88	293,38	66,44	129,28
Выручка на рубль ФЗП	3,50	3,10	- 0,40	88,48	3,44	0,34	111,09

Стоимость основных фондов, тыс. руб.	189705,00	241344,00	51639,00	127,22	267881,00	26537,00	111
Фондоотдача	0,81	0,65	- 0,16	80,23	0,81	0,16	124,87
Фондоёмкость	1,23	1,53	0,30	124,64	1,23	- 0,31	80,09
Рентабельность ОФ, %	14,37	15,33	0,96	106,66	21,03	5,70	137,19
Себестоимость на рубль реализации	0,82	0,77	- 0,05	92,93	0,74	- 0,03	96,97
Доходная ставка, руб. / TEU	2732,96	2622,66	- 110,30	95,96	2421,40	- 201,26	92,33
Рентабельность производственной деятельности, %	17,67	23,49	5,82	132,95	25,81	2,32	109,87

Как видно из анализа данных таблицы 2, в 2014 году отмечается увеличение выручки от реализации контейнерного терминала ООО «НовоТрансЛайн» на 3190 тыс. руб., или на 2,07 %, а прибыли - на 9731 тыс. руб., или на 35,7 %.

Такие результаты положительно отразились не на всех показателях эффективности. Так, произошло снижение производительности труда, рассчитанной через объемы перевалки на 6 %, а через выручку - почти на 10 %, на 11,52 % была снижена выручка на рубль ФЗП. [3]

Это обусловлено более высокими темпами набора персонала по сравнению с приростом натуральной и стоимостной продукции при осуществлении ПРР (погрузо - разгрузочные работы). Зарплатная плата при этом увеличилась на 1,91 %. Ее рост опережает темпы изменения производительности труда, что говорит об увеличении заработной платы в себестоимости перевалки одной контейнерной единицы.

Снизилась также фондоотдача - на 0,16 руб. при росте фондоёмкости на 0,3 руб.

Но большая часть показателей изменялась в положительную сторону. В частности, рост прибыли благоприятно отразился на прибыли на одного работника, выросшей на 19,88 % и составляющей в 2014 году 226,93 руб.

О повышении прибыли на рубль стоимости основных фондов свидетельствует увеличение рентабельности использования основных фондов с 14,37 % в 2013 году до 15,33 % в 2014 году или на 0,96 %.

В 2014 году было достигнуто снижение ресурсов на рубль выручки, так как себестоимость на рубль выручки от реализации сократилась на 0,05 пункта - с 0,82 до 0,77 руб. Это говорит о достигнутой экономии ресурсов, выраженных в финансовой форме, по сравнению с уровнем 2013 года.

Благодаря снижению расходной составляющей перегрузочного процесса стало возможным снижение доходной ставки почти чуть более чем на 4 % .

В основном, это связано с предоставлением скидок и льгот постоянным клиентам контейнерного терминала, имеющим большой удельный вес в структуре обслуживания (например, компаниям «Аркас Раша», «МСС»), доля которых в заказах на перевалку контейнеров на контейнерном терминале ООО «НовоТрансЛайн» превышает 45 % и 23 % соответственно). В целом, за счет перечисленных выше положительных факторов 2014 году характеризуется повышением рентабельности производственной деятельности терминала с 17,67 % до 23,49 % , или на 5,82 % . [6] Отчетный 2015 год стал еще более финансово успешным для контейнерного терминала. Увеличение грузопереработки напрямую отразилось на выручке.

По сравнению с 2014 годом в 2015 году выручка от реализации по перевалке контейнеров увеличилась на 38,6 % и составила 218207 тыс. руб. (в 2014 году составляла 157441 тыс.руб.). Динамика прибыли изображена на рисунке 1.

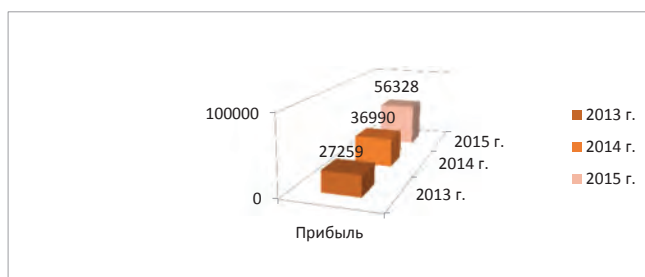


Рисунок 1 – Динамика прибыли, тыс.руб.

Как видно, прибыль по итогам 2015 года была на 52,28 % выше уровня 2014 года и составила 56328 тыс. руб., что с положительной стороны характеризует хозяйственно - экономическую деятельность контейнерного перегрузочного терминала ООО «НовоТрансЛайн».

Список использованной литературы:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М. Финансы и статистика. М.: 2010. 416 с.
2. Винников В.В. Экономика предприятия морского транспорта: Учебник для вузов водного транспорта. - Одесса: РИЦ ХЭТК Морьяк, ОКФА, 2011. – 485с.
3. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием. – М.: Инфра - М, 2012. – 608 с.
4. Никулина О.В. Тенденции развития современных предприятий в условиях динамичности и неопределенности внешней среды // Экономический анализ: теория и практика, 2008, №17 (122) 2008. С. 40 - 45.
5. Попов В.В. Управление портами и портовой деятельностью. – Новороссийск: НГМА, 2012. – 297 с.

© В. В. Зудилина, 2016

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ

Конкуренция - это борьба за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров и услуг. Конкуренция является неотъемлемой чертой всякой рыночной экономики. Она обуславливает такие важнейшие преимущества рынка, как:

- повышение эффективности деятельности производителей продукции, проявляющееся в уменьшении затрат на ее выпуск;
- снижение цен;
- предоставление покупателям права выбора продавца;
- повышение качества продукции;
- расширение ассортимента товаров, представленных на рынке.

В условиях глобализации экономики существенно меняется характер факторов конкурентоспособности страны, их соотношение и взаимосвязь. Очевидно, что адекватное изменение внутренней структуры экономики становится возможным благодаря не только факторам экстенсивного роста, но и, прежде всего, качественным изменениям и инновационному развитию.

Конкурентоспособность страны обеспечивается за счет перечисленных групп факторов только при условии роста их производительности, включающей несколько компонентов: производительность базовых ресурсов (природных); производительность индустриальных факторов (труд, капитал); производительность постиндустриальных факторов (информация, инновации, знания).

В международной практике разработаны и постоянно совершенствуются различные методы расчета показателей и рейтингов конкурентоспособности. Такие методики, как правило, направлены на систематизацию и выделение конечного числа факторов конкурентоспособности, оцениваемых с помощью различных показателей. Наиболее исчерпывающий ежегодный анализ конкурентоспособности национальных экономик в системе мирового хозяйства представлен в методиках Всемирного Экономического Форума (WEF, ВЭФ) и Международного Института Развития Менеджмента (IMD, МИРМ).

Переход российской экономики на преимущественно рыночные механизмы хозяйствования и регулирования обуславливает становление совокупности конкурентных отношений, оказывающих существенное влияние на экономическое развитие субъектов хозяйствования. Практика рыночных реформ, которые произошли по экономическим меркам сравнительно недавно, показывает, что большинство из них оказались не готовыми к новым формам и методам конкурентной борьбы.

В современном мире развитие государств обуславливается формированием экономики постиндустриального типа, одной из основных черт которой является повышение эффективности производственного процесса в результате развития высокотехнологичного производства и ориентации на инновационные модели развития. Научные знания, воплощенные в новые технологические разработки, выступают генератором экономического роста как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне. Переход научных знаний или идей в сферу производства и их коммерциализация в виде новых продуктов и технологий осуществляются в рамках инновационного процесса.

Инновационный процесс - это процесс создания, внедрения и распространения нововведений (инноваций). Как правило, инновационный процесс разделяется на три стадии: научную и научно - техническую деятельность, коммерциализацию новаций и диффузию инноваций.

Инновационная деятельность компаний - это такой же вид операционной деятельности любой организации, как, к примеру, юридические или финансовые функции. Однако существует ряд отличительных признаков не только по характеру выполняемой работы, но и по построению организационной структуры, особенно в крупных компаниях.

Для анализа современного состояния конкурентоспособности российских высокотехнологичных компаний необходимо рассмотреть схему разработки и создания инноваций, проанализировать критерии конкурентоспособности, рассмотреть организационные структуры таких компаний. Для начала рассмотрим общую схему инновационного процесса в современных высокотехнологичных компаниях, которую мы создаем на основе изучения опыта передовых инновационных компаний и соотнесем ее с опытом современных российских компаний (см. рисунок 1).

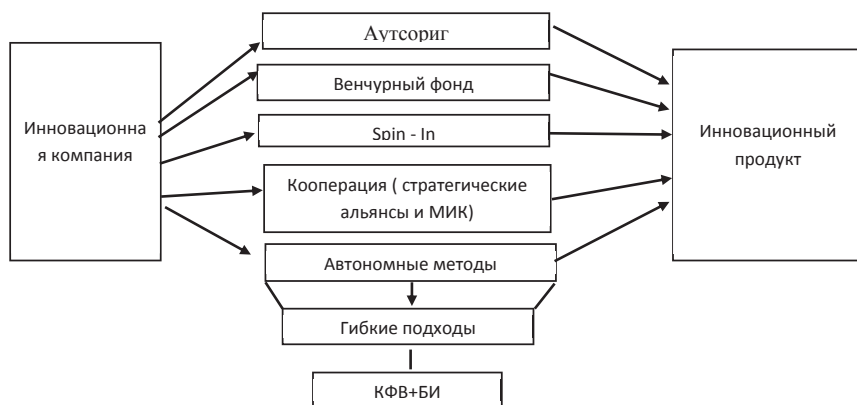


Рисунок 1 – Инновационный процесс в современной высокотехнологической компании

На данный момент российские компании используют только некоторые элементы аутсорсинга и работу с государственно - частными венчурными фондами, такие как Фонд перспективных исследований и Фонд посевных инвестиций РВК.

Однако такой подход несет в себе некоторые угрозы дальнейшему развитию инновационного бизнеса. В случае работы с внешними венчурными фондами необходимо большое количество времени уделять расстановке приоритетов и критериев эффективности

проинвестированных проектов. Цели и задачи у инновационного предприятия и венчурного фонда различны, потому лучшим выбором в плане эффективности является внутренний корпоративный венчурный фонд (КВФ).

Рынки сбыта продукции являются важным показателем для инновационных предприятий, так как на стадии планирования нового продукта необходимо четко представлять, для кого он создается и в каких объемах можно будет его реализовывать. Чаще всего инновационная продукция должна иметь спрос на внутреннем рынке, что удешевляет конечную продукцию за счет снижения издержек на транспортировку. После того как новая продукция пройдет “обкатку” на локальном рынке, можно будет выходить на иностранные рынки сбыта.

Еще одним важным моментом в рынках сбыта является прогнозирование - прежде, чем начинать новое высокотехнологичное производство, необходимо сравнить контрольные цифры с показателями конкурентов (конечная цена, эффективность продукта, возможности конкурентов), так как без этого процесса все инвестиции превратятся в убытки, если товар будет неконкурентоспособен.

Экономика России на современном этапе хотя и испытывает на себе влияние кризиса и санкционного режима, все равно представляет собой емкий внутренний рынок, на котором возможны высокие уровни продажи инновационной продукции. К тому же Россия все сильнее интегрируется в глобальную экономику, что позволяет местным компаниям поставлять свою продукцию за рубеж без излишней поддержки государства, если не принимать во внимание внутренние бюрократические барьеры.

Научно - технический прогресс и требования современного рынка стимулируют корпорации к разработке и внедрению нововведений во всех областях управления с целью адаптации к постоянно изменяющимся условиям предпринимательской среды. Эффективность инновационной деятельности зависит от возможностей компании в плане обеспечения непрерывного, комплексного и своевременного процесса осуществления нововведений. Данные условия становятся реальными благодаря развитию стратегического планирования и созданию адаптивных организационных структур, превращающих инновационный процесс в корпоративную норму.

В настоящее время любое обсуждение или анализ инновационной деятельности компаний затрагивает тему прорывных технологий. Научные круги заявляют, что сила прорывной инновации может изменить практически любую отрасль до неузнаваемости. Консалтинговые компании фокусируют свои усилия по улучшению работы инновационного предприятия именно на прорывных направлениях. Подобный подход к инновационному процессу, без сомнений, играет важную роль в развитии как отдельной компании, так и целой отрасли. Прорывная технология обычно описывается как инновация, которая фундаментальным образом изменяет способ создания добавленной стоимости и распределения прибыли в отрасли. Подобные инновации превращают стартапы в крупнейшие в своей отрасли компании, а гигантов отрасли делают практически недосыгаемыми.

Однако следует выделить показательный факт, который заставляет задуматься об экономической стороне вопроса. Большая часть доходов от прорывной инновации

формируется не с помощью изначальной идеи или технологии. Начальная прорывная технология дает толчок к последующей доработке идеи или технологии, именно последующие генерации первоначального прорыва создают тот огромный объем прибыли, которую получает компания. Такой процесс называется постоянным развитием инноваций, который может продолжаться в течение нескольких лет или даже десятилетий после обнародования инновации. Компании должны стратегически подходить к инновационному процессу, так как недостаточно просто создавать новые технологии или идеи - необходимо их дополнять, улучшать и использовать их потенциал с максимальной отдачей.

Итак, прорывные технологии не дают стратегического преимущества компаниям, поэтому всегда следует учитывать экономический эффект и важность прогнозирования будущего компании. К примеру, создание технологий, не имеющих аналогов, само по себе не принесет пользы ни компании, ни отрасли в целом, важно уметь их развить в конкурентоспособные товары и непрерывно продолжать улучшать в соответствии с запросами потребителей или изменениями бизнес - среды. Только такой стратегический подход будет иметь коммерческий успех и, несомненно, повысит конкурентоспособность компании.

Задача перехода российской экономики на современный путь становления имеет возможность быть решена на макроуровне при комплексном взаимодействии научных, бизнес - и образовательных сообществ при финансовой, организационной и правовой поддержке страны. Формирование устройств государственного частного партнерства в секторе науки должно быть расширено за счет следующих направлений:

- заключение договоров на реализацию общих, научных и инновационных планов, организацию общих научных изданий, а также участие в конкурсах на получение российских и международных грантов;
- создание центров современных исследований, совместных испытательных центров, полигонов, научных и технологических парков;
- организация региональных, межведомственных, координационных центров, специализированных советов по присуждению ученых степеней;
- в ряде случаев целесообразна реорганизация научных организаций путем их слияния и создание укрупненных научно - производственных структур по конкретным направлениям деятельности.

Список использованной литературы

1. Э.Р.К. Мустафаева. Анализ инновационно - инвестиционного потенциала Российской Федерации / Э. Р. К.Мустафаева, Л. В. Николова // Экономика и предпринимательство – Москва, 2015. №6(ч.1)

2. С.А. Шаипова. Укрепление национальной экономической системы России и повышение конкурентоспособности как результат развития Единого экономического пространства государств Таможенного союза. // Экономика и предпринимательство – Москва, № 1 ч.1 (66 - 1) 2016 г

© 3.М. Ибрагимова, 2016

РАССМОТРЕНИЕ ВЛИЯНИЯ СТАЖА И ОПЫТА РАБОТЫ НА СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Стаж работы и опыт руководителя организации напрямую влияет на стиль руководства. На сегодняшний день, многими успешными компаниями и организациями, руководят достаточно взрослые, с большим жизненным опытом, руководители. Данные компании востребованы на мировом рынке, продукция узнаваема и популярна. Успех заключается именно в руководителе, его грамотных, взвешенных действиях. Именно он отвечает за результат, именно он, прежде чем принять управленческое решение взвесит все «за» и «против», оценит возможные риски и лишь потом, примет меры.

Каждому из сложившихся методов руководства соответствует вполне определенный стиль управления. Это значит, что каждый метод для своей реализации нуждается в личностях, обладающих конкретными качествами. Кроме того, метод управления более подвижен и чувствителен к новым потребностям в сфере управленческих отношений, чем стиль руководства. [1, с. 42]

Для того, чтобы говорить о влиянии стажа и опыта работы на стиль управления современного руководителя, необходимо знать: что из себя представляет данный стиль руководства и каковы его характерные черты. Стиль руководства — это почерк руководителя, и выражается он в том, как действует руководитель, какими способами он решает стоящие перед ним задачи. Принятый стиль создает и воспроизводит в коллективе особую атмосферу и порождает свой этикет, определенный тип поведения и взаимоотношений. Не случайно современная управленческая наука много внимания уделяет совершенствованию именно стиля руководства. Еще в 40 - е годы К. Левиным была предложена широко известная в наше время классификация стилей управления: авторитарный, демократический и либеральный. В этой классификации стили руководства различаются по тому, как руководитель включает подчиненных в процесс принятия решений. Руководитель с авторитарным стилем всегда принимает решение сам, не советуясь с подчиненными, навязывая им свою волю и не давая возможности проявить инициативу. Для него идеальны только такие отношения с подчиненными, при которых они безоговорочно принимают к исполнению все его решения. Как правило, у представителей этого стиля преобладают административные методы: приказ, выговор, взыскания, лишение определенных льгот. Он признает только два способа стимулирования подчиненных — материальное поощрение и административное наказание. К жесткому авторитарному стилю склонны прибегать руководители, не имеющие достаточной

квалификации и не знающие лучших методов воздействия на подчиненных, а также руководители с гипертрофированным мнением о собственных достоинствах и нуждающиеся в беспрекословном повиновении подчиненных, чтобы ощутить свою значимость.

Содержательная сторона авторитарного стиля характеризуется следующим: четко планирует предстоящую деятельность, требует неукоснительного того же от подчиненных. Любит планировать все до мелочей письменно. Часто скатывается к бюрократизму, так как признает только бумаги; проявляя сам разумную инициативу, в то же время пресекает инициативу подчиненных, свое мнение считает единственно правильным и непогрешимым; склонен иметь трудности в общении с людьми.

Руководитель с демократическим (коллегиальным) стилем принимает решения так же сам, но вырабатывает их совместно с подчиненными, предпочитая влиять на них при помощи убеждения. Он избегает административными методами навязывать свою волю подчиненным, прибегая к групповой дискуссии и стимулируя их активность при принятии решений.

Однако необходимо помнить, что групповые механизмы принятия решений могут вести к коллективной безответственности. Быть демократичным руководителем чрезвычайно трудно. Чтобы успешно применять в конкретной ситуации к конкретному человеку верный метод воздействия, руководитель должен иметь глубокие знания по психологии и управлению.

Содержательная сторона демократического стиля характеризуется следующим: всегда имеет четкий перспективный план как своих действий, так и действий подчиненных, однако умеет избегать излишнего бумаготворчества; способен критически осмысливать как свои действия, так и действия подчиненных, не пресекает критику, способен к самокритике; никогда не бывает сам инициатором конфликтных ситуаций.

Руководитель с либеральным стилем целиком доверяет (делегирует) выработку и принятие решений подчиненным, предоставляя им полную свободу, оставляя за собой лишь представительскую функцию. Занимаясь внешними связями, он считает, что в вопросах внутренней жизни может целиком положиться на свой коллектив. Он готов принять решение, предложенное коллективом, даже если оно не совпадает с его собственным. Либеральный руководитель стремится наладить со своими подчиненными хорошие творческие отношения. Недостаток либерального стиля - в очень близкой дистанции со своими подчиненными, и это является ограничением для использования других методов руководства.

Содержательная сторона либерального стиля характеризуется следующим: никогда не имеет четкого плана действий, предпочитает работать «на авось»; полностью безынициативен на работе, стремится уйти от малейшей ответственности; легко общается с людьми.

Опыт показывает, что стиль работы во многих отношениях сказывается постепенно, пока не сформируется определенная совокупность приемов общения с подчиненными и воздействия на них для решения задач управления. Становление стиля - сложный процесс, протекающий на протяжении достаточно долгого периода времени.

Знания и опыт играют большое значение. Успешность выбора у перечисленных выше стилей руководства обычно определяется тем, в какой степени руководитель учитывает

готовность подчиненных к исполнению его решения, традиций коллектива, свои собственные возможности.

В реальной практике руководства проявляется так называемый «смешанный стиль», который характеризуется сочетанием двух каких - либо стилей. Таким образом, имея практически три основных стиля руководства, мы реально наблюдаем довольно большое разнообразие. Переход к ситуативному управлению организацией означает грамотное использование всех стилей в зависимости от конкретной ситуации, обстоятельств. Ни один из стилей не может быть призван ни плохим, ни хорошим вне учета конкретных условий. Все зависит от результатов управления.

В стиле руководителя проявляются его личные качества. Ведь личность характеризуется не только тем, что она делает, но и тем, как она это делает и как долго. И если круг обязанностей руководителя предписывается должностной инструкцией, то этого нельзя утверждать относительно того, как их следует исполнять: стиль работы неизбежно носит на себе отпечаток неповторимой личности руководителя, имеет только ему присущий управленческий почерк.

Искусство управления людьми сродни искусству управления старинным парусным кораблем - необходимо постоянно - в каждый момент времени, «нащупывать» такое расположение всех его многочисленных рулей и парусов, чтобы, используя меняющиеся силы и направления ветра, как можно быстрее двигаться в нужную сторону. Конечно же, на стиль управления любого руководителя влияет его возраст. Данная зависимость прямо пропорциональна. В управлении организацией, как и в жизни: чем взрослее человек, тем он опытнее, рассудительнее и спокойнее. И наоборот: чем моложе, тем его поступки, действия и поведение импульсивнее, в них отсутствует здравый смысл и зачастую, логика.

На становление стиля оказывают влияние опыт и стаж работы, интеллект, общая культура руководителя, уровень профессиональной подготовки, особенности характера и темперамент, присущие ему нравственные ценности, умение внимательно относиться к запросам подчиненных, способность вести за собой коллектив и вместе с тем учиться у него, создавать атмосферу увлеченности работой, нетерпимости ко всякого рода недостаткам, к равнодушию. Тем самым личные качества руководителя сказываются — непосредственно или опосредованно - на степени удовлетворенности трудом и мотивации поведения подчиненных, характере их межличностных отношений.

Говоря о молодых руководителях можно сказать, что все их решения, принимаемые с небольшим стажем работы или его отсутствием – риск. Далеко не всегда, он оправдан. Безусловно, необходимо в жизненной ситуации рисковать, чтобы добиваться успеха. Однако риск должен быть оправдан. Ведь в случаях неоправданного поступка, риска руководитель может подвергнуть свою фирму к банкротству. Поэтому, для молодых руководителей, которые только - только начинают руководить фирмой или создавать свой бизнес, необходимо многому учиться у «матерых» руководителей опыту, управленческой мысли и многому другому [2, с. 202].

Таким образом, можно справедливо утверждать, что стаж и опыт работы – это один из ключевых факторов для руководителя. Зачастую, именно нехватка опыта или стажа сказывается на эффективности фирмы. Профессиональный стаж и опыт руководителя предполагает наличие у него определенных и компетентных умений.

Список использованной литературы:

1. Волкова М.Ю. Стиль руководства и эффективность работы организации // Компетентность. - 2012. - № 2. - С. 42 - 45.
2. Недозорова А.П. Принципы и практика управления персоналом // Социология власти. - 2010. - № 2. - С. 202 - 209.

© С.А. Иванова, И.И. Беляева, 2016

УДК 330.101

Видяпина Т.В., Ильина О.Е.,

2 курс, ИСИ СФУ

Научный руководитель: к.э.н. Старова О.В.

Сибирский федеральный университет,

г. Красноярск, Россия

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ, ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ ГОСУДАРСТВА

Для того чтобы глубже проникнуть в данную проблему, необходимо располагать сведениями об элементарных, ключевых определениях. В первую очередь таких, как:

Монополия – это большое капиталистическое предприятие, контролирующее производство и сбыт товаров (одного или нескольких); при такой структуре на рынке отсутствует конкуренция и функционирует одна единственная фирма. Ее продукция уникальна и не имеет аналогов. [1]

Естественная монополия – это положение товарного рынка, где удовлетворение спроса целесообразнее в отсутствии конкуренции по причине технологических особенностей производства. Товары, которые предлагают предприятия естественной монополии, не могут быть заменены другими. [1]

В современном мире бытует мнение, что монополия - это обязательно плохо. Она интерпретируется с вытеснением соперников с рынка, созданием препятствий на пути новых фирм, ценовой дискриминации и даже, в некоторых случаях, давлением на государство. Но мы зачастую забываем, что в некоторых случаях эта модель рынка является единственным вариантом обеспечения стабильного развития той или иной экономической отрасли. Мы не утверждаем, что любой вид монополии благоприятен. Но как насчет естественной? Мы предлагаем заострить внимание именно на ней, попробовать уточнить ее сущность, роль в экономике нашей страны и попытаться определить причины ее возникновения. А так же выявить основные сходства и различия между естественной и классической монополиями. Обратимся к определениям, приведенным нами ранее.

Возникновение естественной монополии обусловлено весьма специфичными фактами, такими как:

- Особенности технологии
- Уникальность продукции и ресурсов
- Высокие барьеры входа на рынок

Эти факторы распространяются исключительно на данный вид монополии. При этом соблюдение всех трех пунктов необязательно. Наличие одного такого фактора уже означает, что монополия естественная. Существуют и другие факторы, являющиеся признаками монополии, которые ложатся в основу сходств естественной и классической монополий:

- Отсутствие разнообразия товара
- Вертикальная интеграция деятельности
- Правообладание патентом
- Выполнение требований национальной безопасности

Положительное воздействие естественной монополии на экономику государства заключается в более низких издержках определенной сферы деятельности и накоплением важных ресурсов для воспроизведения общественно значимых проектов с довольно долгим периодом окупаемости. Под все эти пункты подходит строительство трансевразийского коридора, который может быть воплощён с максимальной выгодой только при участии естественной монополии - Российских железных дорог.

Невооруженным взглядом видно, что естественная монополия занимает важную роль в экономике государства в связи со своими внушительными размерами и весомостью своей деятельности. Чуть ниже приведена диаграмма вкладов естественных монополий в ВВП России (рис.1).

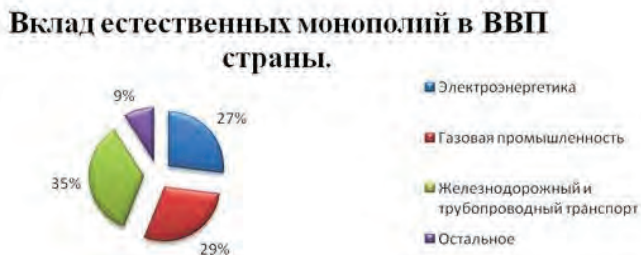


Рис.1 Вклад естественных монополий в ВВП России. [4]

В связи с этим государство старается поддержать монополистов такого рода, но чтобы не допустить их недобросовестного поведения на рынке и ущемления прав граждан, применяют меры регулирования и контроля.

Принято рассматривать два вида контроля естественных монополий: внутренний и внешний. Первый производится через присутствие уполномоченных лиц государственных органов на самих предприятиях, второй - принятием регламентирующих актов или налогообложений (штрафы и субсидии).

Так же выделяют два вида политики относительно естественных монополий. В основе первого лежит ужесточение контроля над деятельностью монополистов. Во втором же случае предлагают этот контроль снизить и позволить монополиям самостоятельно регулировать ценообразование. Такого взгляда придерживается центр стратегических разработок.

Сами монополисты стремятся минимизировать присутствие государственного контроля в своей деятельности.

Но как бы то ни было, экономическая политика России до 2020г. спланирована таким образом, что для получения цивилизованного рынка и рационального взаимоотношения его участников между собой, необходимо государственное воздействие. Даже поступало предложение о заморозке тарифов естественных монополий, что по прогнозам разработчиков этой идеи послужило бы хорошей антиинфляционной мерой. Но снижение тарифов в 2016г. привело бы к удваиванию тарифов в 2017й для возмещения убытков. На рис.2 видно, как индексировались тарифы естественных монополий. Так же составлены прогнозы на ближайшее будущее:



Рис. 2 Индексы тарифов [2]

Что же можно сказать из всего вышесказанного нами? Естественная монополия - это, безусловно, один из важнейших факторов успешного развития экономики нашего государства. Она не может характеризоваться исключительно как негативное явление, так как передача таких отраслей, как: железные дороги, электро - и водоснабжение, и др. в частные руки, влечет за собой увеличение издержек и как следствие повышение цен, снижение доступности для населения.

Существование естественных монополий тесно связано с политикой государства по отношению к ним. Эта политика должна обеспечивать гибкое и соответствующее развитию монополии регулирование. На первых стадиях существования государство должно способствовать развитию отрасли и держать под контролем тарифообразование. А впоследствии защищать предприятие - монополиста от возможного появления конкурентов.

Список использованной литературы.

1. Википедия, [электронный ресурс] Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
2. Ведомости, [электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/>
3. ДиЛоренцо Томас. Миф о «естественной монополии» // Современная конкуренция - 2009 - №5 - С.100 - 114
4. Наука и жизнь [электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nkj.ru/konkurs/detail.php?ID=22118>

КОНТРОЛЛИНГ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ПЛАНИРОВАНИЯ

На сегодняшний день нет определенного понятия «контроллинг», но ни один ученый не отрицает, что данная концепция является новой, сформировавшейся практикой нынешнего менеджмента. Контроллинг не ограничивается просто контролем. Целью новейшей концепции системного управления предприятием является стремление обеспечить успешное функционирование организационной системы (предприятия, торговые фирмы, банки и др.) в долгосрочной перспективе путем:

- приспособления стратегических целей предприятия к быстроизменяющимся условиям внешней среды;
- сочетания оперативных планов со стратегическим планом формирования организационной системы;
- согласования и распределения оперативных планов по различным процессам на предприятии;
- формирования системы контроля над выполнением планов, корректировки их содержания и сроков реализации;
- приспособления организационной структуры управления предприятием с целью адаптации организации под быстроменяющуюся внешнюю среду [1].

Контроллинг поддерживает и интегрирует процессы планирования, снабжения информацией, контроля и приспособления.

Функции контроллинга зависят от целей организации и включают в себя те виды управленческой деятельности, которые способны обеспечить достижение поставленных целей. К ним относятся: учет, поддержка процесса планирования, контроль за реализацией планов, оценка текущих процессов, обнаружение отклонений, их причин и формирование рекомендаций для руководства по ликвидации данных причин [2].

Задачей контроллинга в сфере учета является формирование системы сбора и обработки информации, необходимой для принятия управленческих решений на различных уровнях руководства предприятием. Это необходимо для разработки и поддержания системы ведения внутреннего учета информации о ходе технологических процессов. Немаловажным для предприятия является подбор и разработка критериев оценки деятельности предприятия в целом и отдельных его частей, а также и самих методов оценки.

Функции контроллинга разнообразны и зависят от различных факторов. Но если синтезировать всю пройденную практику, то можно получить некий список основных функций и задач контроллинга в сфере планирования и учета:

Учет

- Сбор и корректировка информации

- Установление и управление системой внутреннего учета
 - Обновление методов и критериев оценки деятельности организации и ее подразделений
- Планирование
- Информационная поддержка при построении базисных планов
 - Формирование и модернизация всей основы системы планирования
 - Определение потребности в информации и сроках для определенных этапов процесса планирования
 - Управление процессом обмена информацией
 - Управление и распределение отдельных планов по срокам и содержанию
 - Предварительный осмотр предлагаемых планов на полноту и возможность воплощения в жизнь
 - Формирование сводного плана организации.[3]

Функции и задачи контроллинга постоянно дополняются и изменяются по содержанию. При этом меняется и значимость определенных задач.

Контроллинг должен быть направленным на определенную цель, умеренным, повсеместным и нацеленным на поддержку процессов принятия решений. Он должен обеспечить приспособление традиционной системы учета на предприятии к потребностям в информации руководителей, принимающих решения, т.е. в функции контроллинга входит формирование, обработка, проверка и представление системной управленческой информации. При некорректной, неполноценной подаче информации цели предприятия не будут достигнуты.

Задача контроля – заранее предусмотреть возможные ошибки и отклонения от плана, а это возможно лишь с помощью стратегического контроля и анализа.

Контроллинг является усовершенствованной формой управления предприятием. Он включает в себя все функции управления, но при этом применяет более точные и эффективные методы, которые направлены на достижение предприятием максимальной прибыли.

Список используемой литературы

1. Анискин Ю.П., Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. «Управленческие решения»: Учебник. - М.: Омега - Л, 2009г. - 235с.
2. Бородушко И.В. «Стратегическое планирование и контроллинг»: Учебник. - П.: Алаборг – Л, 2013г. - 420с.
3. Жигун Л.А. Теория менеджмента: теория организации: Учебное пособие / Л.А. Жигун. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 320 с.

© М.К. Ильясова, А.И.Абляева, 2016

УДК 657.6

Исхакова Э.И., агистрант кафедры БУА
Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа, РФ

ПРИНЦИП ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ПРАКТИКЕ

Эффективность ведения бухгалтерского учета характеризуется доступностью получения полной, достоверной и оперативной информации о финансовом состоянии организации и

существующих изменениях в ее деятельности. Решение задач, поставленных перед бухгалтерским учетом, осуществимо только на основе научного исследования и анализа используемых методов и способов учета, а также обоснования наиболее совершенных методов и способов учета. Получение и принятие правильного решения возможно при условии ознакомления с современными учетными принципами и оценкой, с помощью которых получена информация. Эти принципы в большинстве зарубежных стран находят отображение в примечаниях в виде раскрытия учетной политики.

На сегодняшний день в международной и отечественной практике финансовой отчетности учетная политика организации основывается на принципах или, так называемых, допущениях и требованиях.

Профессор Пятов М.Л. в современной бухгалтерской практике выделяет следующие семь базовых принципов формирования финансовой отчетности [1]:

- принцип рациональности;
- принцип двойной записи;
- принцип приоритета содержания над формой;
- принцип временной определенности фактов хозяйственной жизни;
- принцип непрерывности деятельности предприятия;
- принцип денежной оценки;
- принцип консерватизма.

Процесс изменения финансовой отчетности является динамичным и непрерывным, и связано это все большим увеличением информационных потребностей пользователей. Инвесторы нуждаются в комплексной информации, которая включает ключевые финансовые и нефинансовые показатели эффективности деятельности, о состоянии окружающей среды, социальных вопросах. Эти группы информации становятся все более взаимосвязанными и взаимозависимыми. Соответственно финансовая отчетность начинает развиваться в направлении интеграции. Новые тенденции задают необходимость пересмотра и объединения фундаментальных принципов, на основе которых раскрывается информация в корпоративной отчетности [2, 3].

Принцип осмотрительности (осторожности, консерватизма), состоит в том, что активы и доходы организации не должны быть переоценены, а обязательства и расходы недооценены [4].

Российский ученый И.А. Слободняк иллюстрирует принцип осмотрительности следующим образом:

- активы и доходы, сформированные и представленные в отчетности отчетного периода, должны иметь наименьшую из всех возможных оценок;
- расходы, сформированные в данном отчетном периоде, не относятся на будущие отчетные периоды, а отражаются в данном отчетном периоде, при этом, поскольку стоимость активов является наименьшей, соответственно часть стоимости активов будет относиться непосредственно на расходы, не увеличивая стоимость самих активов и наоборот увеличивая величину расходов;
- обязательства, представленные в отчетности данного отчетного периода, должны иметь максимальные из всех реально возможных оценок.

Основная идея, которую несет в себе данный принцип, состоит в том, что предлагаемая информация, должна отражать не лучшие, а худшие стороны функционирования организации. При этом если в отношении какого - либо будущего события существует

неопределенность, то она должна быть отражена в отчетности с учетом худшего развития ситуации, то есть реализации худшего сценария [4].

Итак, мы рассмотрели общую идею принципа консерватизма и реализацию этой идеи в бухгалтерской практике. Очевидно, что последовательное воплощение в жизнь идей принципа консерватизма может привести к сужению временных границ бухгалтерской информации. Однако полное игнорирование этого принципа при составлении отчетности может сделать представления ее пользователей о финансовом положении предприятия излишне оптимистичными в силу несоответствия реальному положению дел. Баланс между излишним оптимизмом и чрезмерным консерватизмом при отражении конкретных фактов хозяйственной жизни должен найти сам бухгалтер, опираясь на свое профессиональное суждение и ставя перед собой цель соблюсти интересы потребителей создаваемой им информации.

Список использованной литературы:

1. Пятов М.Л. Базовые принципы бухгалтерского учета. – М.: ООО «1С - Паблишинг». 2010. - 226 с.
2. Якшибаева Р.М., Киреева О.А. Формирование консолидированного отчета о финансовых результатах в рамках интегрированной отчетности // Научный журнал «Вестник экономики и менеджмента». – Уфа: изд. УГНТУ, 2015, выпуск №1, с. 58 - 61.
3. Якшибаева Р.М., Киреева О.А., Формирование консолидированного бухгалтерского баланса в рамках интегрированной отчетности с использованием метода приобретения // Материалы 3 - й Международной научно - практической конференции «Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика»: Уфа: изд. УГНТУ, 2015, с. 298 - 302.
4. Киреева О.А. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие. – Уфа: Изд - во УГНТУ, 2006. – Ч.1. – 249 с.

© Исхакова Э.И., 2016

УДК 336

Д.Р. Ишкуватова
студент группы И - 402
ФБ ГОУ ВО УГАТУ
Л.В. Шабалтина
к.э.н., доцент
ФБ ГОУ ВО УГАТУ
г.Уфа, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В статье рассматриваются сферы развития инновационной деятельности в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная инфраструктура.

Особую роль в уровне развития производительных сил региона играет инновационный потенциал, отражающий научно - технические факторы социально - экономического развития. Рост национального богатства все в большей степени обеспечивается за счет использования достижений науки и техники: изобретений, открытий, новой техники и технологий, совершенствования методов организации и управления.

Потенциал республики в развитии инновационной экономики огромен: Башкортостан является признанным научным центром России во многих областях науки и техники, имеются научные прикладные разработки мирового уровня, активно работают научные организации, высшие учебные заведения, отраслевые научно - исследовательские институты.

Решающим фактором устойчивого развития республики является эффективное развитие научно - технической сферы и инновационная деятельность.

Основу государственного сектора науки Республики Башкортостан составляют научные учреждения: Уфимский научный центр Российской академии наук и Академия наук Республики Башкортостан, отраслевые научно - исследовательские институты, вузы.

В научном комплексе Республики Башкортостан осуществляют деятельность около 70 организаций. Научные исследования фундаментального и прикладного характера ведутся в 12 институтах Уфимского научного центра Российской Академии наук, 14 учреждениях Академии наук Республики Башкортостан, 27 отраслевых институтах и проектно - конструкторских организациях, а также на кафедрах высших учебных заведений.

Основными центрами подготовки молодых ученых в республике являются 29 аспирантур (11 высших учебных заведений и 18 научных организаций) и 10 докторантур. Ведущие университеты республики – БГУ, БГМУ, УГНТУ, УГАТУ.

В целях привлечения талантливой молодежи в науку Указом Президента Республики Башкортостан от 10 октября 2008 года № УП - 558 с 1 января 2009 года учреждены 30 ежегодных грантов Республики Башкортостан в размере 60,0 тыс. рублей каждый для поддержки научных исследований, проводимых молодыми учеными и молодежными научными коллективами.

Республика Башкортостан является признанным научным центром России в области технологий трубопроводного транспорта, сверхпластичности металлов, авиационного и нефтяного машиностроения, глазной хирургии, медицины труда и экологии человека, молекулярной биологии, тонкого органического синтеза и металлокомплексного катализа. В последние годы Башкортостан стал местом проведения многочисленных международных научных форумов и конференций.

Анализ инновационной деятельности показывает, что в Республике Башкортостан имеются предпосылки ее активизации, проявляющиеся в значительном производственном потенциале, активной работе научных организаций, высших учебных заведений, отраслевых научно - исследовательских институтов, существующих элементов инновационной инфраструктуры.

В последние годы была активизирована работа по созданию инновационной инфраструктуры. Было создано 6 технопарков и 1 центр трансфера технологий, в том числе научно - технологический парк ГУП "Институт нефтехимпереработки Республики Башкортостан" (г.Уфа), технопарк НПО "Хозрасчетный творческий центр Уфимского

авиационного института" (г.Уфа), технопарк "Медтехника" (г.Уфа), технопарк "Башкирия" (г. Мелеуз), технопарк ОАО "Эколайн" (г.Мелеуз), технологический парк "Инмаш" (г.Стерлитамак), Центр трансфера технологий Академии наук Республики Башкортостан (г.Уфа).

В настоящее время одной из основных задач является также создание финансовой инфраструктуры инновационной деятельности и прежде всего фондов, занимающихся финансированием инновационных проектов.

В развитых странах эту нишу заполняют венчурные фонды, которые охотно берутся за финансирование инноваций. В целях стимулирования реализации инвестиционных и инновационных проектов, имеющих республиканское значение, обеспечения поддержки наукоемкого предпринимательства создана некоммерческая организация "Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно - технической сфере Республики Башкортостан".

Созданный венчурный фонд имеет в своем активе 200 млн. рублей федеральных и республиканских средств, что позволит привлечь такую же сумму частных средств. Фонд призван обеспечить стимулирование реализации инвестиционных и инновационных проектов, имеющих республиканское значение, поддержку наукоемкого предпринимательства.

Можно сделать вывод, что в числе стратегических приоритетов социально - экономического развития Республики Башкортостан на долгосрочный период – переход к новой модели развития экономики, рост инновационной составляющей экономики республики, увеличение объемов наукоемкой и высокотехнологичной продукции, стимулирование развития новых технологий, новых видов продукции и услуг.

Список используемой литературы

1. Белоусов В. Региональная стратегия: формальность или действенность? // Экономист. - 2010. - N 9. - С.48 - 54.

2. Инновационная система в регионах России / Ю.С.Сердюкова, О.В.Валиева, Д.В.Сулов, А.В.Старков // Регион: экономика и социология. - 2010. - N 1. - С.179 - 197.

© Д.Р. Ишкуватова, Л.В. Шабалтина, 2016

УДК 33

Кабанова А. А.,
студентка группы БТД МКз13сиу,
Поволжский государственный университет сервиса
г. Тольятти, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Реклама, в условиях современного рынка, где имеется высокая конкуренция, может стать решающим фактором в борьбе за максимальное удовлетворение потребностей покупателя.

Она является одним из главных способов продвижения товара или услуги на рынке. Также реклама является основной частью комплекса маркетинговых коммуникаций. В зависимости от правильности выбора целей рекламы, будут определены средства распространения и разработаны подходящие для целевой аудитории коммуникации, от которых зависит итоговый результат проекта рекламных мероприятий, это окупаемость вложений и получение положительного эффекта.

Следовательно, под рекламой можно понимать, такую форму коммуникации, которая несет в себе информацию, направленную на побуждение, потенциального или уже существующего, клиента приобрести товар или услугу организации.

Рекламная кампания, это комплексная система коммуникации, применяемая для достижения конкретной маркетинговой цели с помощью использования рекламных средств.

Целями рекламной кампании являются стратегии развития предприятия, решаемыми маркетинговыми задачами, а также имеющейся целевой аудитории. Как правило, выделяют три типа целей рекламной кампании.

1. Экономические цели. Как правило, обусловлены повышением общего объема продаж товаров или услуг, увеличением прибыли, приростом доли на данном рынке, выходом на новые рынки. Данные цели рекламной кампании являются главными в деятельности предприятий.

2. Имиджевые цели. Представляют собой формирование положительного имиджа фирмы, повышению ее репутации, из - за чего тесно связаны с экономическими целями. Для предприятий по оказанию услуг установление и положительный результат от имиджевых целей является основной задачей. Обусловлено это тем, что качеству услуг дают определенную оценку только после использования услугой, для привлечения новых и удержания уже имеющихся клиентов фирма должна иметь проработанную имиджевую стратегию. Имидж фирмы является, главным из элементов, посредством которых покупатель сделает вывод о качестве товара и услуг, так же и о надежности самой фирмы.

3. Социальные цели. Сопряжены с проблемами охраны окружающей среды, улучшением социальных условий, повышением уровня занятости населения.

Главными целями рекламной кампании организации считаются следующие:

1. Предоставление сведений для потенциальных клиентов о существовании фирмы или о предлагаемых фирмой новых товаров или услугах;
2. Доставка нужной информации до клиента о фирме и ее продуктах или услугах;
3. Формирование благорасположения по отношению к фирме;
4. Обеспечение широкого ассортимента, перед фирмами конкурентов;
5. Создание убежденности о потребности выбрать товар или услугу именно этой фирмы;
6. Подталкивание к приобретению товара или услуги.

Определение цели рекламной кампании является глубокой, трудозатратной задачей. Выбранная цель должна быть объективной, достигаемая в заданный срок и нужными средствами. Без определенно поставленной цели невозможно успешно проводить рекламную деятельность и точно прогнозировать ее результат.

Рекламные кампании в зависимости от времени разделяют на: долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные, также и, рекламные цели.

К долгосрочным, относятся рекламные кампании, составленные в рамках развития организации и рассчитанные на год и более. Данные рекламные кампании относятся к поддержке имиджа фирмы, планированию выхода на новые рынки. Среднесрочными рекламными кампаниями, являются мероприятия, рассчитанные на несколько месяцев. Краткосрочные рекламные кампании, рассчитаны на месяц.

При внедрении рекламных мероприятий в основу должны быть возглавлены цели, которые организация хочет достичь при использовании данного метода продвижения. Также цели рекламной кампании делят на количественные и качественные.

К качественным целям относят такие результаты, которые хотят добиться в пределах конкретной рекламной кампании. К ним относят: увеличение товарооборота с 15 % до 25 % ; сообщение потенциальным и существующим клиентам об открытии нового магазина; обращение к клиентам о наличии нового или забытого товара или услуги и т.д.

К количественным целям рекламы определяют способы достижения качественных целей. К ним относят: охватить не менее 30 % целевой аудитории; увеличить долю известности на 15 % ; оптимизация бюджета на рекламу - уменьшить на 15 % за счет перераспределения источников коммуникаций.

Корректно сформулированные цели рекламной кампании влияют на выбор средств распространения рекламы, также и на стоимость всей рекламной кампании. Правильно выбранная рекламная стратегия дает организации положительный эффект и увеличивает объемы продаж товаров или услуг.

Подобным образом, к главным факторам, влияющим на выбор и формирование целей рекламной кампании, относятся: общие цели развития организации; маркетинговая стратегия организации; состояние целевой аудитории.

Список использованной литературы:

1. Качалов И. Семь причин падения эффективности рекламы / И. Качалов // Реклама. - 2000. - №1. - С. 20 - 22.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. - М.: «Бизнес - книга», «ИМА - Кросс. Плюс», ноябрь 1998. - 702 с.
3. Матанцев А. Н. Эффективность рекламы. - М.: Финпресс. - 2002. - 413с.
4. Москвина В.Ю. Маркетинговые исследования. - СПб.: ГОРТИС - 2006. - 173 с.

© Кабанова А.А., 2016

УДК 330

Я. У. Кагерманова, студент гр. БЭС - 121
КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева филиал в г. Новокузнецке
г. Новокузнецк, Российская Федерация

РЫНОК ЦЕННЫЙ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Экономика России развивается по рыночному пути, а рынок ценных бумаг - неотъемлемый элемент рыночной экономики. Становление эффективных институциональных структур российского рынка ценных бумаг является важнейшей

задачей экономического развития страны. Однако на сегодняшний день он сформировался не полностью и, к сожалению, не совсем качественно. Поэтому в условиях современного развития России тема достаточно актуальна.

Целью работы является выявление проблем российского рынка ценных бумаг, а также пути их решения.

Рынок ценных бумаг в России - это молодой динамичный рынок с разнообразными финансовыми инструментами и диверсифицированной регулятивной и информационной инфраструктурой [1, с. 80]. Но, несмотря на определенное движение вперед, рынок не обеспечивает финансирование экономики. Кроме того инфляция продолжает обесценивать рынок в целом и сдерживать его развитие, в связи с чем состояние экономики не отражается. Также такой ситуации способствует то, что развитию рынка мешают кризис платежей и разрыв хозяйственных связей, что делает проблематичным вложения в ценные бумаги как отечественного, так и иностранного капитала [2, с. 120].

На сегодняшний день, к основным проблемам российского рынка ценных бумаг можно отнести:

- разделение рынка на высоколиквидные и малоликвидные сегменты;
- незначительная доля реального капитала на финансовом рынке;
- недостаточный объем финансирования экономики с помощью инструментов фондового рынка (в России - менее 6 % , а в странах с развитой рыночной экономикой - до 80 %);
- высокая степень всех рисков, связанных с ценными бумагами.
- отсутствие современной системы центров клиринговых расчетов, депозитариев, независимых регистраторов, которая смогла бы обеспечить информационную «прозрачность» рынка для всех участников и соответствовать мировым стандартам;
- слабая активность вторичного рынка ценных бумаг, его неустойчивость и спекулятивный характер;
- сравнительно небольшой объем операций, относительно невысокая ликвидность;
- развитие в довольно сложных экономических условиях, которые связаны с высокими темпами инфляции, финансовой нестабильностью, огромной взаимной задолженностью предприятий, спадом производства и дефицитом бюджетов всех уровней.

Для того чтобы рынок ценных бумаг развивался, необходимо искать пути преодоления проблем и намечать пути развития этого рынка. К перспективным направлениям развития рынка ценных бумаг в России можно отнести:

- совершенствование законодательной базы;
- развитие рынка корпоративных ценных бумаг;
- развитие рынка муниципальных заимствований;
- развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг и его информационного обеспечения;
- развитие вторичного рынка ценных бумаг;
- совершенствование контроля государства за фондовым рынком;
- обеспечение информационной открытости;
- расширение купли - продажи еврооблигаций.

Развитие рынка ценных бумаг предполагает единой системы торгов, клиринга, расчетов и депозитарного обслуживания на всей территории России. Это будет возможно, в случае оптимизации сотрудничества ММВБ с региональными биржами. Привлечение

региональных эмитентов и инвесторов на рынок, а также создание для них благоприятных условий работы будет являться важнейшим аспектом на данный период времени.

В течении 2016 года планируется дальнейшее развитие рынка ценных бумаг. В частности, ЦБ РФ совместно с ММВБ будут расширять депозитные и кредитные операции Банка России. Это означает, что ЦБ РФ и коммерческие банки будут эмитировать ценные бумаги и размещать их на ММВБ.

Таким образом, решение проблем перечисленными способами будет способствовать проведению активной государственной политики, направленной на дальнейшее развитие самостоятельности рынка ценных бумаг, отвечающего национальным интересам, интегрированного в мировой фондовый рынок и обеспечивающего привлечения в него инвестиций.

Список использованной литературы:

1. Хорев, А. И., Совик Л. Е. Рынок ценных бумаг : учебное пособие, ВГУИТЮ. - 2014. - 205 с.
2. Николаева, И. П. Рынок ценных бумаг : учебник для бакалавров, Дашков и К. - 2015 г. - 256 с.

© Я. У. Кагерманова, 2016

УДК 69

И.Г. Казакова

ст.преподаватель каф.ПГСиСМ

К(П)ФУ г.Набережные Челны, Российская Федерация

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОТХОДЫ В ПРОИЗВОДСТВЕ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ

Изучение применения отходов промышленности при производстве ЖБИ ведется уже давно. Еще в 60 - е годы прошлого столетия была доказана эффективность применения тонкомолотых минеральных добавок техногенного происхождения для регулирования свойств бетонных смесей.

Шлаки тепловых электростанций, запасы которых исчисляются миллионами тонн, являются прекрасным сырьем для производства бетона. Они образуются из минеральной части углей, сжигаемых в пылевидном состоянии в топках котло - агрегатов.

Зерновой состав шлаков ТЭЦ характеризуется данными, приведенными в табл. 1, полученными при испытании шлаков на Казанской ТЭЦ - 2, работающей в основном на кузнечном угле.

Таблица 1 – Зерновой состав шлаков

Размер отверстий сит, мм	10	5	2,5	1,25	0,63	0,315	0,14
Частные остатки, %	2 - 10	9 - 24	20 - 37	12 - 36	10 - 20	2 - 11	2 - 11
Полные остатки, %	2 - 10	11 - 34	36 - 70	62 - 81	77 - 92	89 - 97	100

Анализом установлено, что шлаки ТЭЦ по зерновому составу представляют собой механическую смесь шлакового песка (крупность зерен 0,14—5 мм) и шлакового щебня (крупность зерен более 5 мм). Плотность зерен шлака, образующихся в топках котлов, находится в основном в пределах 2,3—2,5 г / см³, а прочность образцов - кубов с ребром 2 см, выпиленных из куска этого шлака, достигает 150—200 МПа. Таким образом, шлаки ТЭЦ можно применять в качестве заполнителей бетонов самых высоких марок, вплоть до М700.

Учитывая высокое значение модуля крупности Мкр шлакового песка (3,05—3,95), топливный шлак целесообразно использовать в качестве компонента, улучшающего гранулометрию мелких песков.

Шлаковый песок не имеет, недостатков, присущих многим видам промышленных отходов — практически не содержит угловатых зерен, илистых, глинистых и других вредных примесей. Некоторое количество пылевидных фракций, которое может содержаться в шлаках, не ухудшая свойств бетона, заметно улучшает реологические (текучие) характеристики бетонной смеси.

Прочность и теплозащитные качества шлакобетона во многом зависят от гранулометрического состава его заполнителя, т.е. от соотношения в нем крупных (5 - 40 мм) и мелких (0,2 - 5 мм) гранул. При крупном шлаке бетон получается более легким, но и менее прочным, при мелком - наоборот, более плотным. Поэтому в технологии бетона большое внимание уделяется зерновому составу заполнителей как одному из значимых факторов, влияющих на физико - технические свойства и экономичность. При подборе зернового состава заполнителей тяжелого бетона стремятся к тому, чтобы пустотность смеси песка, щебня и шлака была минимальной. Оптимальным считается такое соотношение между этими компонентами, при котором достигается не только наивысшая прочность бетона, но и наилучшая подвижность бетонной смеси.

Таблица 2 - Сравнительная характеристика составов бетона

№ состава	Расход материалов, кг / м ³ бетона					Rсж, МПа
	цемент	щебень	песок	шлак ТЭЦ	вода	
1	282	1270	660	-	194	13,8 / 19,9*
2	252	1190	291	385	175	14,1 / 20,6

*Перед чертой 1 сутки.; после черты - 28 суток.

Расход цемента в таких составах снижается и определяется при изготовлении пробных лабораторных замесов. Составы исходного (№ 1) и с применением шлака ТЭЦ (№2) бетонов, твердеющих в условиях тепловлажностной обработки, приведены в табл. 2. Многолетней практикой применения шлаков при изготовлении железобетонных конструкций доказана целесообразность использования шлаков ТЭЦ в качестве компонента, улучшающего гранулометрию заполнителей. Экономия цемента при этом достигает 8—10 % . Если учесть, что в 1 м³ бетона марки М - 400 используется примерно 320 кг цемента, то экономия будет составлять 25 - 32 кг, а это в среднем 100 - 120 рублей (по ценам на 2014 год).

Исходя из всего вышеперечисленного, рациональное использование отходов расширяет сырьевую базу строительства, снижает его стоимость и вносит вклад в решение проблемы охраны окружающей среды.

Список литературы.

1) Изучение состава и перспективы использования золошлаковых отходов Казанской ТЭЦ - 2 [Текст] / Э.Р. Бариева, Э.А. Королев, Е.М. Нуриева // Проблемы энергетики (Известия вузов). - 2004. - № 9 / 10. - С. 105 - 110.

2) Применение шлаков ТЭС для улучшения качества бетонов [Текст] / В.М. Медведев, А.М. Сергеев, В.П. Емец // Бетон и железобетон. – 1982. - №3. – С. 41 - 42.

3) Оценка эффективности использования золы при производстве железобетонных конструкций [Текст] / И.Л. Чулкова, С.М. Кузнецов // Бетон и железобетон. – 2010. - №6. – С. 13 - 16.

© И.Г.Казакова, 2016

УДК 379.85

Л.Казимова
ФГБОУ ВО БГАУ

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ ДЕТСКИХ ТУРОВ

Самым перспективным проектом для детей в России называют сеть творческих лагерей «Страна детей». Проект предполагает инновационный подход к организации детского отдыха. Статистика показывает, что многие родители хотели бы отправить ребенка в детский лагерь, да не находят подходящих вариантов. И дело здесь не только в финансах, а как раз в отсутствии организаций с благоприятными условиями для отдыха. Концепция «Страны детей» разработана с целью решения проблемы массового детского отдыха в России. Фактически это беспрецедентный проект, основанный на уникальных методиках профессиональной работы с детьми, направленной на раскрытие их внутреннего потенциала. И благодаря этому проекту у нас в Башкирии, есть много видов лагерей для детей и подростков.

Туризм как отрасль принадлежит к высокоэффективной сфере национальной экономики, и по динамике, и совокупности затрат туристическое хозяйство является одним из наиболее прибыльных. К сожалению, за годы экономических реформ разрушительному удару подверглась система социального туризма, в том числе и детского туризма. На государственном уровне резко сократилось финансирование детских путешествий всех видов – экскурсионно - туристских, спортивных, оздоровительных и т.д. Закрывались и перепрофилировались учреждения детско - юношеского туризма, кружки и секции юных краеведов, юных натуралистов, юных экологов и т.д. Резко подорожали экипировка и снаряжение для спортивно - туристских походов. Практически прекратилось издание методической литературы по туризму, картографических материалов и описаний популярных маршрутов. Один из самых массовых видов туризма - это детский туризм, т. е.

путешествия детей, в т.ч. школьников, в возрасте от 7 до 17 лет с различными целями. При организации детских туров существуют нормативы, ограничивающие возраст участников и их подготовку.

Например, к тренировочным выездам допускаются дети от 7 лет с предоставлением одного руководителя на 6 школьников, в походы 1 - ой категории сложности допускаются учащиеся от 12 лет, 2 - ой категории - от 14 лет, руководитель сопровождает 12 - 15 детей. В походы 3 - ей категории сложности идут школьники от 15 лет в сопровождении одного руководителя на 8 - 12 человек.

В детском туризме существует сезонный - каникулярный период (осень, зима, весна - 8 - 12 дней, лето - 3 месяца) и межсезонный.

Все эти виды детского туризма на практике встречаются как по отдельности, так и в сочетании друг с другом.

Можно выделить несколько основных видов детского туризма, существующих в настоящее время в Башкирии, а именно:

1. Внутренний туризм:

- экскурсии для школьников
- спортивный туризм (в т.ч. спортивно - туристские соревнования)
- самодеятельные школьные обмены
- познавательные и рекреационные детские туры на коммерческой основе
- оздоровление и отдых в детских лагерях.

2. Выездной туризм:

- организация международных безвалютных обменов

- образовательные, деловые и поощрительные выезды для талантливых подростков, победителей творческих конкурсов, олимпиад и т.д.

- познавательные и рекреационные туры на коммерческой основе
- выезды в международные молодежные и детские центры (лагеря)

Сегодня в Республике Башкортостан в области детского туризма одновременно работают как коммерческие, так и некоммерческие организации.

Коммерческая сфера состоит из туристских фирм, туристских баз и частных лиц, которые работают с детьми. Деятельность коммерческих структур направлена на получение прибыли и осуществляется в условиях конкуренции на рынке детского туризма.

Некоммерческая сфера представлена:

- государственными и муниципальными органами управления,
- государственными и муниципальными образовательными учреждениями, в том числе учреждениями дополнительного образования
- общественными (самодеятельными) объединениями (туристские клубы, спортивные секции, детские и молодежные общественные организации и движения).

Работа структур некоммерческой сферы не связана с получением финансовой прибыли и осуществляется за счет бюджетных ассигнований и (или) привлеченных средств, в т.ч. родительской платы.

В настоящее время встречается и смешанный тип организации детского туризма, который объединяет государственные дотации с финансовыми вложениями российских и международных коммерческих ассоциаций, фондов, союзов.

Учреждения дополнительного образования можно подразделить на разнопрофильные и специализированные. Они осуществляют свою деятельность либо на базе школ и других общеобразовательных учреждений, либо на собственной базе. К специализированным учреждениям можно отнести Станции юных туристов, Центры детско - юношеского туризма и другие.

В последнее время стали появляться и туристские клубы, имеющие статус юридического лица, организационно - правовую форму общественного объединения, но по сути работающие как туристские фирмы, т.е. организовывающие туристские маршруты и продающие туристские путевки.

От коммерческих туристских фирм деятельность такого клуба - общественного объединения отличается тем, что получаемая от реализации путевок прибыль не может делиться между учредителями и членами объединения, а должна использоваться только на реализацию уставных целей клуба.

Список использованной литературы:

1. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П.Голубков. – М.: ФИНПРЕСС, - 2003.
2. Фролова, О.Н. Практический маркетинг: методики анализа, разработка стратегий / О.Н.Фролова. – Уфа: БГАУ, - 2007.
3. Фролова, О.Н. Стратегия управления маркетингом / О.Н.Фролова // Перспективы развития производства продовольственных ресурсов и рынка продуктов питания материалы международной научно - практической конференции (в рамках VIII международной специализированной выставки "ПродУрал - 2002". - 2002. С. 73 - 76.
4. Мусина, Л.М., Фролова, О.Н. Регулирование ценообразования в АПК / Л.М.Мусина, Фролова О.Н. // Пути повышения эффективности АПК в условиях вступления России в ВТО материалы международной научно - практической конференции (к XIII международной специализированной выставке "АГРО - 2003"). - 2003. - С. 131 - 134.
5. Акчурина, Ф.И. Разработка управленческих решений в отраслях АПК: монография / Ф.И. Акчурина, Р.Ф. Акчурина, Р.Р. Галиуллина, М.С. Гурьянова, О.Н. Фролова, Э.Ф. Фаизова. - Уфа: Мир печати, 2013. - 360с.

© Л.Казимова, 2016

УДК 33

Кайратова М.К.

Студент кафедры БУА

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация,

Западно - Казахстанский аграрно - технический университет им. Жангир хана

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ КАЗАХСТАНСКОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА И БУХГАЛТЕРСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ К ПЕРЕДОВОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Одна из центральных проблем, стоящих перед казахстанским учетом, - адаптация к передовой международной практике. Важность этой проблемы возрастает, поскольку связана с интернационализацией международных экономических отношений на фоне

международных отличий. Это обусловлено тем, что в рыночных условиях учет является связующим звеном разнообразных видов деятельности, присущих любому бизнесу в любой стране. Соответственно, многие профессиональные учетные услуги реализуются в международном аспекте. К таким услугам относятся независимые аудиторские проверки финансовой отчетности, консультирование по вопросам налогообложения, проектирование и внедрение информационных систем. Низкий уровень учета может порождать многочисленные противоречия, сдерживая экономический прогресс в той или иной стране. При этом страны сегодня могут подразделяться не только по уровню своего благополучия, но и по уровню развития в них бухгалтерского учета.

Развитие системы регулирования бухгалтерского учета должно быть направлено на построение такой модели, которая учитывала бы интересы всех заинтересованных сторон, обеспечивала снижение издержек и повышение эффективности регулирования [1]. Основная проблема сферы бухгалтерского учета Казахстана — это нехватка квалифицированных кадров, отсутствие развитого «института бухгалтерии» с устоявшимися традициями, крепким профессиональным сообществом, сложившейся системой аккумулирования и распространения специализированных знаний, общепризнанными сертификатами. Профессиональным сообществом в Казахстане делаются определенные шаги по решению указанных проблем, но не хватает комплексности, общереспубликанского масштаба. При существующей инертности бухгалтерского сообщества вряд ли стоит ожидать, что само по себе быстро произойдет развитие аналогичной западной системы. Поэтому для решения этого вопроса необходимо создать законодательные предпосылки, подтолкнуть этот процесс, акцентируя внимание на укреплении роли профессиональных организаций, которые должны стать стержнем всей системы и иметь в дальнейшем сформировавшуюся структуру.

Развитие учета предусматривает также поиск способов усовершенствования толкования информации учетной системы. Разные зарубежные организации работают сегодня и над устранением из бухгалтерской информации всего, что не несет четкого смыслового содержания. Важным аргументом в пользу этой деятельности выступает положение: любая перемена в правилах учета может привести к значительным экономическим последствиям для общества.

Также особенно важным вопросом является процесс автоматизации информационных систем в части ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Автоматизация бухгалтерского учета окажет существенное влияние на постановку учетной работы в организациях, видоизменятся принципы обработки информации, при этом учетные работники примут непосредственное участие в обработке данных. Вопрос автоматизации бухгалтерского учета в организациях является одним из наиболее важных, поскольку потребителями их услуг в основном является население Республики Казахстан. В целях реализации процесса автоматизации бухгалтерского учета в организациях планируется совершенствование требований к ведению вспомогательного бухгалтерского учета и Главной бухгалтерской книги, внедренных в автоматизированных информационных системах организаций.

Одна из важных проблем в совершенствовании учета - интеграция, направленная на ликвидацию дублирования при сборе и регистрации исходной информации. Вопрос об интеграции учета в системе экономической информации всегда был в центре внимания

многих ученых, которые считают, что она должна представлять собой органическое единство и взаимосвязь всех видов учета хозяйствующих субъектов, объединенных единым предметом, процессом воспроизводства, но отличающихся выполняемыми функциями в системе управления.

Приближение отечественного учета к международной практике учета связано также и с подготовкой специалистов с высоким уровнем профессионализма. По темпу внедрения инноваций в области образования Казахстан находится в числе передовых. Этот процесс идет непрерывно и ускоряется с каждым годом – в стране поставлены амбициозные цели по улучшению качества образования.

Вышеизложенное доказывает: несмотря на сложности поставленных выше задач, Казахстан располагает таким преимуществом, как стремление к позитивным преобразованиям. Именно это преимущество вместе с склонностью руководства республики к курсу реформ, наряду с хорошо образованными кадрами, позволит процветать экономике страны.

Список использованной литературы:

1. Киреева О.А. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие. – Уфа: Изд - во УГНТУ, 2006. – Ч.1. – 249 с.
2. Кантарбаева А., Шукеев У. Экономические регуляторы политики поддержки предпринимательства в Казахстане. - Альпари № 3, 2005 г.
2. Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс т.1 М.: Экономика», 2000 /
3. Послание Президента Казахстана Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию». - 6 марта 2009 года. - www.akorda.kz

© Кайратова М.К., 2016

УДК 339.138

А. П. Карасев

канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры "Менеджмент и маркетинг"
Ярославского филиала Финуниверситета,
г. Ярославль, Российская Федерация

ФАКТОРЫ АКТУАЛЬНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ РЫНКА

*"Если фирма не сумеет разбить
рынок на сегменты, рынок
разобьет на сегменты фирму"
Питер Дойль*

Основная задача маркетинга заключается в разработке технологий реакций фирмы на потребительское поведение [1, с. 135]. В связи с этим в маркетинговой деятельности любой компании особо остро стоят проблемы проведения анализа рынка и изучения запросов

потребителей. Без сбора достоверных сведений о рынке и их последующего анализа, без грамотно разработанной стратегии и тактики ведения конкурентной борьбы, - маркетинг не сможет в полной мере выполнить свое основное предназначение: удовлетворение потребностей покупателей. И такая маркетинговая технология, как сегментирование рынка может оказать большую помощь в этом.

Согласно И. В. Семенову: "Сегментирование рынка – это выделение в пределах рынка четко обозначенных групп потребителей, однородных по своим потребностям, характеристикам или поведению, для обслуживания которых могут потребоваться определенные продукты или маркетинговые комплексы" [6, с. 113].

Таким образом, целью данной статьи является выявление факторов актуальности использования сегментирования рынка в маркетинговой деятельности компании.

Совершенно очевидно, что любой рынок состоит из покупателей, которые отличаются своими вкусами, желаниями и потребностями, и приобретают товары по самым разным мотивам. Поэтому в условиях разнообразия спроса и жесткой конкуренции, каждый отдельный потребитель будет по - разному реагировать на предлагаемые ему товары и услуги.

Так называемый среднестатистический потребитель существует только в головах некоторых специалистов по маркетингу. При применении сегментирования обнаруживается, что рынок состоит из ряда сравнительно однородных групп. И поскольку они достаточно однородны, их описание с точки зрения среднего потребителя приобретает маркетинговый смысл [7, с. 291].

В основе сегментирования лежит следующая гипотеза - между характеристиками покупателей и их потребностями и поведением на рынке существует определенная зависимость.

Поэтому для успешной сегментации различия между потребителями в их отношении к продукту должны сопровождаться и различиями между потребителями в их характеристиках.

В настоящее время во всем мире система массового производства и массового маркетинга окончательно уходит в прошлое и заменяется стратегией сегментирования. Поэтому актуальность технологии сегментирования не вызывает сомнений. Она, в первую очередь, определяется преимуществами, которое дает фирмам использование сегментирования рынка в своей маркетинговой деятельности.

Основные преимущества сегментирования рынка заключаются в следующем:

1. Повышение удовлетворенности покупателей. Сегментирование рынка позволяет более глубоко изучить и понять требования определенных групп потребителей. При этом происходит полный пересмотр базовых запросов потребителей, процессов совершения покупки и отношений к продукту. Увязка продуктов с определенными группами потребителей способствует увеличению объема продаж фирмы.

Также сегментирование позволяет сформулировать более достоверные гипотезы о тенденциях развития рыночной ситуации в будущем.

2. Разработка эффективных маркетинговых программ. При разработке стратегии и планов маркетинговой деятельности учитываются особенности отдельных рыночных сегментов, что обеспечивает более высокую адаптацию инструментов комплекса маркетинга к требованиям этих сегментов. Фирма выходит на качественно более высокий

уровень управления товарами, одновременно повышается эффективность и других маркетинговых инструментов: ценовой политики, системы распределения товаров, рекламных кампаний. Это, в свою очередь, приводит к повышению удовлетворенности покупателей и созданию более высокой лояльности потребителей своему продавцу, что положительно сказывается на финансовых результатах компании и защищает ее клиентов от посягательств конкурентов.

3. Лучшая ориентация маркетинговых коммуникаций на потребителя. При сегментировании изучаются не только потребности и поведение покупателей, но и их характеристики во взаимосвязи с потребностями. Характеристики потребителей активно используются в маркетинговой деятельности, в первую очередь, при разработке рекламы. Рекламные кампании, направленные на всех потребителей, как правило, оказываются неэффективными, поскольку не учитывают их особенностей и потребностей. Благодаря сегментированию обеспечивается адресность продвижения товаров для "целевого" сегмента.

4. Возможность ценовой дискриминации. В процессе сегментирования могут быть выделены премиальные сегменты, которые готовы покупать более "качественные" продукты по высоким ценам. Работая с такими сегментами, компания значительно увеличивает рентабельность своей производственно - сбытовой деятельности. Однако, в случае, когда компания одновременно работает и с бюджетными продуктами и сегментами, следует предусмотреть действия для снижения риска "каннибализма" товаров.

5. Повышение конкурентоспособности фирмы. За счет сегментирования обеспечивается лучшее понимание природы и особенностей конкурентной борьбы на конкретных рынках. Ведь различия в сегментах, вызванные неоднородностью спроса, ведут к дифференциации конкурентной реакции в каждом сегменте. Фирма может разработать эффективную конкурентную стратегию и выбрать сегменты рынка, которые наилучшим образом соответствуют ее сильным сторонам. За счет этого можно повысить конкурентоспособность как отдельных продуктов и услуг, так и всей фирмы в целом, усилить конкурентные преимущества. С другой стороны, фирма может избежать острой конкуренции и снизить издержки на конкуренцию, путем перехода в неосвоенные сегменты рынка.

6. Выявление незанятых участков рынка. Незанятые сегменты также называют "нишами". При обнаружении таких сегментов фирма не только избегает конкуренции, но и получает хорошие возможности для роста за счет удовлетворения таких потребителей.

7. Обеспечение большей доли рынка. При работе на определенных сегментах, а не на всем рынке, фирма обеспечивает себе большую долю. Это в свою очередь дает эффекты масштаба и другие конкурентные преимущества.

8. Более эффективное распределение ресурсов. Практически никакая фирма не в состоянии эффективно обслуживать всех потребителей на рынке. За счет сегментирования компания концентрирует свои ограниченные ресурсы на наиболее выгодных направлениях, а не распяляет их по всему рынку. При сегментировании определяются приоритеты по разным сегментам, и обеспечивается максимизация сильных сторон компании. Это повышает эффективность маркетинговой деятельности компании за счет оптимизации затрат на разработку, выпуск и реализацию товаров, а также уменьшения управленческих издержек.

Если в предыдущих пунктах (например, четвертое, пятое и шестое преимущества) сегменты оценивались и отбирались по отдельности и по принципу достаточного уровня, то здесь проводится их совместный анализ и отбор осуществляется по принципу эффективности. Для совместного анализа сегментов могут использоваться методы Портфолио - анализа. Обычно применяется матрица GE - McKinsey ("привлекательность рынка" - "преимущества в конкуренции") [3].

9. Стимулирование создания новых продуктов и других инноваций. Сегментирование помогает разрабатывать и успешно внедрять на рынок новые товары за счет увязки научно - технической политики фирмы с запросами четко выявленных групп потребителей. Нередко именно выявление на рынке нового сегмента потребителей дает фирме необходимую информацию в форме требований к характеристикам нового товара.

10. Улучшение структуры управления. При изменении организационной структуры компании с учетом сегментационной структуры рынка не только улучшается чувство понимания бизнеса во всей компании, но и совершенствуются внутренние коммуникации между отделами и внутри них. Ориентированность бизнеса на рынок положительно сказывается на координации деятельности различных подразделений и эффективности структуры управления компании.

Безусловно, сегментирование рынка, как и любая другая маркетинговая технология, имеет и определенные недостатки:

- увеличиваются затраты на исследования пропорционально количеству исследуемых сегментов;
- происходит рост производственных и маркетинговых издержек, так как выпускается меньшее количество продукции и теряются преимущества эффекта масштаба;
- возрастают риски деятельности, поскольку вследствие "размывания" имиджа торговой марки компании, продажи в одном сегменте могут быть принесены в жертву ради обслуживания другого сегмента [8, с. 313].

Конечно, данные недостатки не могут перевесить многочисленные преимущества, получаемые при использовании результатов сегментирования рынка. Кроме того, в последние годы, учитывая глобальные изменения в экономике России и всего мира, значимость и важность сегментирования рынка только возрастает вследствие целого ряда объективных факторов:

- насыщение базовых рынков - тенденция последних десятилетий, ставшая следствием стремления большей части компаний ориентироваться на потребности большинства покупателей;
- фрагментация рынков - диапазон потребительских предпочтений в отношении многих товаров становится все шире, во всем мире происходит быстрый рост индивидуализма и повышение избирательности спроса;
- слабая дифференциация товаров - происходит все большее сближение реальных и воспринимаемых характеристик конкурирующих товаров;
- глобализация рынков - большое количество компаний вышло за пределы национальных рынков;
- активное развитие информационных технологий, информация приобретает приоритетное значение в деятельности фирмы как стратегический ресурс;

- рост конкурентного давления - замедление темпов роста большинства рынков, снижение товарной дифференциации и рост фрагментации рынка, а также глобализация экономики ведут к повышению интенсивности конкуренции [2, с. 11]

По мнению автора статьи, следует отметить еще одну интересную деталь. Сегментирование особенно важно для брендированных товаров, удовлетворяющих духовные и психологические потребности, когда и различия между сегментами будут значительными. Если товар выполняет в основном технические функции и является товаром первой необходимости, напротив, сегментирование потребителей будет иметь низкую эффективность и не играет такой роли. В настоящее время первых товаров становится все больше, а значит, возрастает и актуальность сегментирования рынка.

Таким образом, в данной статье были выделены и проанализированы преимущества и факторы актуальности такой важной маркетинговой технологии, как сегментирование рынка. Дальнейшие научные исследования автора будут посвящены практическим вопросам применения сегментирования рынка.

Список использованной литературы:

1. Абросимов А. А. Причины для сегментирования рынка // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - Братск: Братский государственный университет. - 2007. - Т. 1. - С. 324 - 327.
2. Горелова Т. П. Сегментирование рынка: тренинг: учебно - методический комплекс / Горелова Т. П., Тультаев Т. А. - М.: ЕАОИ, 2012. - 128 с.
3. Дибб С., Симкин Л. Практическое руководство по сегментированию рынка. - СПб: Питер, 2002. - 240 с.: ил.
4. Карасев А. П. Проблемы классификации методов сегментирования рынка // Экономика и управление в машиностроении. - 2014. - № 2. - С. 29 - 31.
5. Маркетинговые исследования потребительского рынка / В. Анурин, И. Муромкина, Е. Евтушенко. - СПб.: Питер, 2004. - 270 с.: ил.
6. Семенов И. В. Стратегическая сегментация рынка организации / И. В. Семенов // Маркетинг. - 2004. - № 4. - с. 111 - 122.
7. Хэйли Расселл. Сегментирование по выгодам: ориентированный на решение инструмент исследования // Классика маркетинга / Составители Энис Б. М., Кокс К. Т., Моква М. П. - СПб: Питер, 2001. - 752 с.: ил.
8. Шив Ч. Д. Курс МВА по маркетингу / Чарльз Д. Шив, Александр Уотсон Хайэм; Пер. с англ. - 4 - е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 717 с.

© А. П. Карасев, 2016

УДК 330.101

Карасёва А.А., Прохоров С.А., 2 курс, ИСИ СФУ

Научный руководитель: к.э.н. Старова О.В.

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск, Россия

ПРОБЛЕМЫ СТРАН ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Всемирная торговая организация является на сегодняшний день основным органом, регулирующим международную торговлю товарами и услугами. Основными целями этой организации являются укрепление и развитие мировой торговли, увеличение объема

инвестиций, рост занятости и повышение уровня жизни населения в мире. Однако это касается не всех стран. Развитые страны имеют намного больше плюсов от вступления в ВТО, чем развивающиеся, тем самым создавая преимущества для своих экономик по отношению к другим.

Рассмотрим плюсы вступления стран в ВТО на примере России. Для начала хотелось бы отметить, что РФ не могла вступить во Всемирную торговую организацию на протяжении 18 лет. Переговорный процесс был завершён только 22 августа 2012 года успехом для нашей страны. Мы обратились к мнению экспертов, которые делали прогнозы еще до вступления нашей страны в ВТО:

Таблица 1

Плюсы присоединения России к ВТО[5]

Плюсы	Выводы
Россия становится равноправным участником мировой торговли	Повышение инвестиционной привлекательности государства
Снижение налогов на импортные товары	Ввозимые товары станут дешевле, что заставит иностранные компании более активно работать на отечественном рынке
В составе ВТО действует Комиссия по урегулированию споров	Открытый доступ к сложившимся международным схемам урегулирования споров в области торговли
Увеличение конкуренции в финансовой сфере	Результатом может стать снижение процентных ставок по выдаваемым кредитам для населения, а также предприятий малого и среднего бизнеса
Усовершенствование Российской экономики в соответствии с требованиями современного этапа развития торгово - экономических отношений	С целью повышения конкурентоспособности, многие отечественные производители будут вынуждены улучшать качество своей продукции
Снижение импортных пошлин на ряд товаров (лекарства, продукты, одежда, IT - продукция и пр.)	От этого выиграют потребители
Прозрачность торгового законодательства участников ВТО	При четком понимании позиции сторон торгово - экономические отношения будут складываться гораздо проще

Однако помимо плюсов, которые извлекают страны от вступления в ВТО, есть ряд негативных моментов.

Во - первых, в развивающихся странах происходит замедление технико - технологического развития или же его полная остановка. Это происходит по причине наличия у ТНК развитых стран уже достаточно новых и совершенных изобретений и

технологий. Последние передают свои новшества в развивающиеся страны путем перенесения туда своего производства. Из - за этого менее развитые страны, в которых производство, благодаря ТНК, строится уже с использованием новых технологий, не имеют надобности создавать что - либо свое.

Во - вторых, происходит перемещение большей части капитала в благополучные и экономически развитые страны. Это часть капитала, полученного многочисленными филиалами и дочерними компаниями ТНК развитой страны. [1]

В - третьих, некоторые страны имеют большие таможенные пошлины, и их отмена влечет существенное уменьшение поступлений в бюджет страны.

В - четвертых, самым масштабным является захват иностранными производителями рынков и снижение доли национального производства. По соглашению страна может проводить политику протекционизма в редких случаях, и эти случаи трудно обосновать, а споры по этому поводу чаще разрешаются не в пользу государства, которое поддерживало своего производителя. [2] Либерализация торговли, пропагандируемая ВТО, приводит в развивающихся странах к тому, что производители из развитых стран, имея несравнимо большие финансовые ресурсы, закрепляются на их рынках, ставя государство в зависимость от импорта. В таком случае отсталые страны испытывают трудности не только с некоторыми товарами, а с целыми отраслями. Из этого вытекает безработица, так как, не выдержав конкуренции мировых лидирующих компаний, доля национальных предприятий значительно сократится. Это, в свою очередь, влияет на благосостояние населения страны.

По этим причинам Дохийский раунд ВТО так и не привнес никаких изменений в соглашение. Развитые и развивающиеся страны не смогли прийти к компромиссу. Для дальнейшего развития международной торговли необходим учет мнения обеих сторон и смягчение мер в отношении национального производителя, который является основой экономики государства. Это позволит сделать соглашение ВТО приемлемым для всех стран - участниц, а также не вызовет проблем при вступлении в него.

Список использованной литературы:

1. Загашвили, В. С. Кризис институциональной структуры международной торговли / В. С. Загашвили // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – №2. – С.49 - 65
2. Серeda, В. И. Современные тенденции использования протекционизма в регулировании международной торговли / В. И Серeda, Н. В. Андреюк // Известия саратовского университета. – 2013. – № 3. – С.327 - 334
3. Чекунов, А С. Либерализация мировой торговли в рамках ВТО для стран с разным уровнем экономического развития / А. С. Чекунов // Вестник белгородского университета потребительской кооперации. – 2013. – № 3 – С.295 - 299
4. Чекунов, А. С. Деятельность ВТО по либерализации мировой торговли: неоднозначность оценок / А. С. Чекунов // Вопросы экономики. – 2010. – № 9(1) – С. 118 - 123
5. Калинин Е.В. Вступление России в ВТО. Плюсы и минусы. №14 - 1, 14.05.2013. / Экономические науки // электронный ресурс. Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/1668>

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

В законодательство об аудиторской деятельности [1] в декабре 2014г. внесены изменения, вступающие в силу с 1 января 2017г., которыми предусмотрено установление минимального порога численности в саморегулируемой организации (СРО) аудиторов: не менее 2000 аудиторских организаций или не менее 10 000 физических лиц (аудиторов). Таким образом, действующие в России пять СРО вряд ли смогут набрать членов и на две СРО. В результате мы приходим к тому, что в России останется одна саморегулируемая организация аудиторов. И все это не случайно, государство – главный собственник, инвестор и регулятор на рынке. Аудитор работает в интересах собственников и инвесторов. Поэтому именно государство будет определять все правила игры на российском рынке аудита.

Согласно данным Минфина РФ, при растущем объеме оказанных услуг – за 2013 год он составил 51,7 млрд. руб., за 2014 год – 53,6 млрд. руб. наблюдается сокращение объемов доходов от аудита, приходящихся на 1 млн. выручки клиентов – за 2013 год он составил 339 руб., а за 2014 год 313 руб.

Из исследований статистики Минфина о выручке аудиторских организаций следует, что в нашей стране имеются несколько хорошо известных крупных компаний, сосредоточивших в своих руках большую часть рынка. Как указывает автор [3], речь идет «о монопольном положении «большой четверки»». Доля на российском рынке аудита компаний «большой четверки» составляет более 40 % , учитывая, что с каждым годом она растёт. Появляются опасения, что существующий порядок может поспособствовать фактической монополизации «большой четвёркой» аудиторского рынка в РФ.

Анализом рынка аудиторских услуг занимается уполномоченный федеральный орган (УФО), экспертное агентство «Эксперт РА», СРО аудиторов, отдельные специалисты. Сбор и обработку необходимой для анализа информации производят в основном Росстат, УФО, «Эксперт РА», СРО аудиторов, а также практикующие специалисты.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА», которое занимается исследованиями аудиторского рынка по собственным методикам, ежегодно публикует информацию о 150 крупнейших аудиторских фирмах Российской Федерации, предоставляющих на добровольной основе ограниченный круг показателей своей деятельности за прошедший год (первое полугодие). Так, в пятерку крупнейших аудиторско - консалтинговых групп и аудиторских организаций России по итогам рэнкинга 2015 года по данным «Эксперт РА» [4] попали следующие группы, входящие в соответствующую международную аудиторскую сеть в списке «Forum of Firms»: EY (Ernst & Young Global Limited), PwC (Pricewaterhouse Coopers International), КПМГ (KPMG International Cooperative), BDO Юникон (BDO), HLB Russian Group (HLB Intenational). Высокий уровень выручки наблюдается лишь в крупных аудиторских

компаниях, заниматься аудитом в чистом виде давно стало элементарно невыгодно, и для многих участников рынка это направление является непрофильным, его включают в линейку предоставляемых услуг больше «для ассортимента». Так, например, из представленных выше аудиторских групп только у КПМГ на долю выручки от аудиторских проверок в общей сумме выручки приходится более 50 % (62,6 %). По остальным группам

выручка от аудиторских проверок составила менее 50 % : PwC – 43 % ; BDO Юникон – 36 % ; HLB Russian Group - 23,9 % . По ЕУ данные не представлены [4].

Диверсификацию деятельности, расширение перечня предоставляемых услуг само по себе можно только приветствовать, однако трудно согласиться с теми представителями профессии, которые не видят ничего негативного в постоянном сокращении доли аудита и сопутствующих аудиту услуг. Это неутешительная динамика, которая на фоне падения общественного интереса и доверия к результатам именно аудиторской деятельности приводит к вымыванию профессиональных кадров из аудита в смежные области.

Повышается актуальность постоянного анализа состояния рынка аудиторских услуг как одного из важнейших инструментов совершенствования этого рынка аудиторских услуг в целом и оказания помощи его конкретным участникам в принятии различных управленческих решений. Обусловлено это тем, что, во - первых, процессы на рынках аудиторских услуг усложняются. Во - вторых, постепенно слабеет роль такого инструмента совершенствования рынка аудиторских услуг, как использование западного опыта. В - третьих, анализ ситуации всегда был существенной частью инструмента ее улучшения, особенно тогда, когда она оказывалась далекой от совершенства.

До сих пор сохраняются проблемы рынка аудиторских услуг. Большинство из них связаны с вопросами среды аудиторской деятельности.

По мнению большинства экспертов, кадры – ключевая проблема аудиторского рынка. Количество аттестованных аудиторов неизменно снижается. В профессию не идут новые работники, так как единицам удается пройти сложную процедуру аттестации. Во многих российских аудиторских компаниях стал ощущаться дефицит квалифицированных кадров, а также невозможность дальнейшего роста заработной платы аудиторов и консультантов.

Одной из основных причин такого развития ситуации стало снижение общего уровня рентабельности аудиторских услуг, что явилось следствием многолетнего демпинга при проведении конкурсов на проведение обязательного аудита. Многие аудиторские компании борются за право заключения контракта на проведение аудита путем снижения рентабельности своих услуг ниже разумного уровня, а зачастую и просто себе в убыток.

Последний пример – конкурс на проведение обязательного ежегодного аудита ОАО Банк ВТБ за 2015 - 2019 годы. При максимальной цене в 31 млн. руб., победителем признано ООО «Эрнст энд Янг» по цене чуть больше 1 млн. руб. Конечно, такой демпинг, тем более от компании «Большой четверки», неприемлем - он не понятен рынку и противоречит аудиторскому стандарту.

Выделяют также проблему контроля качества аудита. Сам по себе контроль качества аудиторской деятельности не является проблемой – это необходимое условие успешного функционирования аудита в России. Однако некоторые эксперты отмечают существование проблемы двойного контроля качества. Речь идет о проверках со стороны СРО и Росфиннадзора. Двойной контроль для рынка – тяжелая ноша. Он должен быть

сбалансирован и взвешен. Необходимо разделить сферы контроля между СРО и Росфиннадзором. СРО должны проверять организацию внутрифирменного контроля в компании, а Росфиннадзор – реализацию этих внутрифирменных требований.

В настоящее время необходимо расширить и цели аудита, подтверждая не только достоверность финансовой отчетности, но и бизнеса. Как указывает автор [3] «в условиях экономического кризиса и санкций, борьбы с легализацией доходов, полученных незаконным путем, и коррупцией цели российского аудита должны соответствовать потребностям общества и способствовать получению пользователями полезной информации для решения конкретных проблем».

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307 - ФЗ (в ред. 01.12.2014г.).
2. Официальный сайт Министерства финансов РФ; URL:[http:// minfin.ru / ru / perfomance / audit / audit _ stat / MainIndex](http://minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat/MainIndex).
3. Р.Р. Сафина Новые направления развития аудиторской деятельности // Экономика и управление: научно - практический журнал. - 2015. № 2. - С.101 - 106.
4. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» [http:// raexpert.ru / rankingtable / auditors / 2014 / main /](http://raexpert.ru/rankingtable/auditors/2014/main/)

© Н.М. Каюмова, 2016

УДК 330.101

Келер. Я. Н., Салимгараев. М. Р.,
2 курс, ИСИ СФУ

Научный руководитель: к.э.н. Старова О.В.
Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск, Россия

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА, СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ

Какая возникает ассоциация с понятием экономика? Естественно это что - то связанное с производственной деятельностью, оборотом денег и т.п. Мы привыкли считать, что экономика бывает только легальной. Люди честно зарабатывают свои деньги на работе, потом, чтобы удовлетворить свои потребности, покупают ту или иную продукцию, честно произведенное на каком - нибудь предприятии. Но на самом деле, существует так называемая «теневая экономика». Нельзя однозначно сказать, что данный вид экономики чисто негативно влияет на общество, но в свою очередь она доставляет немало хлопот и проблем государству. Так давайте же подробно разберемся в проблемах и путях их решений, создаваемыми данным видом «неформальной» экономики.

Для начала нам надо разобраться в самом понятии «теневой экономики» и в причинах ее возникновения. Так называемая «скрытая экономика» это вид экономической деятельности, которое скрывается от государства и общества и находится вне

государственного учета и контроля[1]. Основной причиной вести подобную экономику это высокие налоговые ставки. Другая же степенью важности причина это, естественно, необходимость работы с партнерами, которые уже находятся в теневом секторе. К ним относятся, например, покупка сырья без оформления документов.

Во - первых, предприятия, ведущие теневую экономику, чаще всего не соблюдают стандарты, например ГОСТ, которые необходимы для любого вида лицензируемой деятельности. Иногда теневая деятельность развивается из - за повышенных административных барьеров для входа на рынок. Это ведет, иногда к весьма плачевным последствиям. Строительство зданий, построенные не по российским стандартам, не удовлетворяют нормам, для того, чтобы проживать в нем. Продукты, сделанные из некачественного сырья, могут причинить вред вашему здоровью.

Во - вторых, мы можем выявить прямую зависимость: чем выше налоговое бремя, тем больше теневой сектор экономики. Следовательно, предприятия, которые не платят налоги, получают конкурентное преимущество над прочими фирмами, которые со временем будут вытеснены. Отсюда, фирм, не соблюдающие стандарты, становится больше. А это пагубно влияет на нашу жизнь.

Но как я говорил ранее, теневая экономика имеет не только отрицательный характер. Так, например, происходит смягчение последствий финансовых кризисов и рецессий, из - за которых в дальнейшем происходит увольнение работников. Они могут найти временные источники существования в более гибком неформальном секторе. В противном случае этим людям грозили бы лишения и голод, а обществу - социальный взрыв.

Теневая экономика и безработица это связанные понятия. Люди работают, но никто об этом не знает. Поэтому они числятся, как безработные. В некоторых случаях, отсутствие официальных документов предоставляет возможность нести меньшие расходы, поэтому бизнесмены стараются принимать на работу тех людей, которые согласны получать заработную плату не «по документам», а за честное слово.

К теневой экономике можно отнести и всех тех, кто сопровождает малый бизнес, при этом, не зарегистрировавшись в соответствующих органах, как предприниматель. Незаконная предпринимательская деятельность – это одна из причин получить наказание, тем не менее, многие люди идут на риски.

Часть теневой экономики естественно принадлежит «криминальной». Занимается она такими формами деятельности, которые не совместимы с законами экономики и запрещены законодательством[2].

В нее входят такие вещи, как преступления против власти и общества (коррупция, фальшивомонетничество, контрабанда), незаконная производственная деятельность (наркобизнес), черный рынок. Преступные и террористические организации участвуют в международной экономической инфраструктуре. В результате глобализации появилась международная нелегальная экономическая сеть, в которую входят офшоры, некоторые исламские банки, отмывающие деньги учреждения и сами террористы и преступники. Естественно, такая экономика, имеет только негативный характер и с ней надо непосредственно бороться.

Когда мы полностью познакомились с причинами и проблемами теневой экономики, самое время разобраться со способами борьбы с ними. Сразу скажу, что решение полной ликвидации теневую экономику это будет ошибочным действием. Например, приведу

пример с кражами квартир. Чтобы квартиры перестали обкрадывать, надо поставить на каждую квартиру сигнализацию, а на каждый подъезд охранника. Кражи прекратятся, но весьма значительно повысятся расходы. Целью является не ликвидировать теневую экономику, а оптимизировать ее. У каждой страны разные методы борьбы с данными проблемами, связанные с «Теневой экономикой», поэтому хочется познакомиться с каждым из них.

Из - за того, что в России участники «теневой экономики» ведут расчеты с помощью наличных денег, предлагается ввести безналичный расчет на операции, превышающие 600 тысяч рублей. Еще рассматривается вариант перехода на выплату всех заработных плат (в основном бюджетников, работников гос. органов) на карточные счета. Следующая мера – это запрет госслужащим иметь финансовые активы и зарубежные счета, в тоже время как граждане РФ рассматривают зарубежные счета как возможность уклонения от российских налогов, то есть выведение денежных средств из поля зрения российских властей, а также криминальных структур. Этот запрет в целом благоприятно повлияет на атмосферу в обществе, в связи со злоупотреблением должностных обязанностей правящего класса.

Страны ЕС также придадут огромное значение борьбе с уклонением от налогообложения. В Италии любые платежи, которые превышают 2000 евро, совершаются так, чтобы можно было их отследить, другими словами банковскими карточками. Греция, например, ввела правила, помогающие гражданам сэкономить на налогах огромные суммы денег. Жители этой страны могут сэкономить на посещениях занятий в спортзалах и парикмахерских. Особенно выгоду получили те, кто принес чеки за организацию крупных праздников. Впредь греки имеют право требовать также чеки и квитанции за ремонт и сервис автомобилей, за ремонт квартир, получения водительских прав, расходах на бензин. Все эти меры направлены, чтобы сократить долю теневого сектора.

Что же касается со Швейцарией, ситуация которой на общем фоне складывается намного лучше, то теневая экономика составляет всего небольшой процент от ВВП. Но все равно, нелегальное трудоустройство – это главный противник швейцарской экономики. Швейцария ввела закон, в котором были увеличены и усилены проверки на федеральном уровне, были ужесточены наказания для работодателей, которые принимают на работу нелегалов. В сфере сельского хозяйства и строительства, где нелегальное трудоустройство держало крепкие позиции, применялись санкции, то есть они исключались из государственных тендеров, а также работодатели, нанявшие нелегального работника, получали штраф до 1 миллиона франков и срок заключения до пяти лет. Принятие нового закона, который был направлен против теневой экономики, безусловно, дало положительный эффект.

В заключении хотелось бы сказать, что теневая экономика, хоть и имеет какой - то плюс, связанный с безработицей, влияет отрицательно на экономику страны в целом. С ней надо бороться, внедрять новые постановления и законы, ужесточать меры наказания. По официальным данным [3], в России проживает 146 544 710 человек, и, учитывая показатели безработицы можно предположить, что несколько десятков тысяч человек нигде не работают. Согласитесь, это вряд ли похоже на правду, да и случаи теневой экономики можно встретить практически на каждом углу. Живя в доме, построенном неклассифицированными людьми не по ГОСТам или просто покупать повседневные вещи,

мы подвергаем себя и своих близких риску для жизни. Нельзя просто так пройти мимо и не отреагировать, ведь это касается каждого из нас.

Список использованной литературы:

1. Теневая экономика. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Теневая_экономика (дата обращения 13.04.2016).
2. Криминальная экономика. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Нелегальная_экономика (дата обращения 13.04.2016)
3. Статистика населения. URL: <http://www.statdata.ru/russia> (дата обращения 13.04.2016)
© Келер. Я. Н., Салимгарев. М. Р., 2016

УДК 336

З.З. Кильдиярова, Л.З. Фатхинурова
Студенток 3 - го курса
Факультет экономики и управления
Оренбургский государственный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

О ПРОЦЕДУРЕ ПРОВЕДЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ

Осуществление муниципальных заимствований базируется на законодательно - правовых актах, которыми руководствуются органы исполнительной власти. Проведение муниципальных заимствований вызвано необходимостью укрепления централизованных бюджетных средств, фондов.

Процедура проведения муниципальных заимствований сложна и требует анализа взаимосвязанных показателей, факторов, отражающих влияние сложных правовых норм и нормативов для положительного решения этого вопроса. Сложность предоставления муниципалитетам кредитов и займов объясняется тем, что действующее в настоящее время правовое поле развивается медленно, и содержит ряд недостатков, указывающих на противоречивость законодательных актов.

Следует отметить, что процедура проведения муниципальных заимствований базируется на требованиях БК РФ и опирается на принятый устав муниципального образования либо на конституцию республики.

Муниципальные образования вправе осуществлять заимствования у Российской Федерации в иностранной валюте, предоставлять Российской Федерации гарантии в иностранной валюте исключительно в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований). При этом указанные заимствования и предоставление гарантий не являются внешними заимствованиями и не приводят к образованию внешнего долга муниципального образования.

Таким образом, в результате привлечения заемных средств (муниципальных заимствований) образуется муниципальный долг.

Последовательность правовых процедур при осуществлении муниципальных заимствований представлена на рисунке 1.

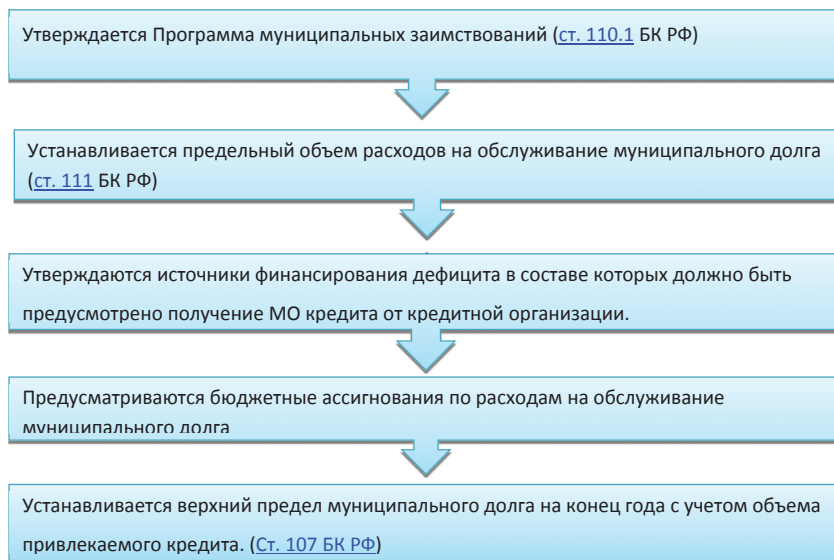


Рисунок 1 – Процедура проведения муниципальных заимствований

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в Бюджетном кодексе установлены достаточно жесткие ограничения, которые в большинстве случаев должны позволить муниципальным образованиям выполнять свои обязательства по муниципальным долгам.

Расширение практического использования кредитных инструментов в деятельности органов местного самоуправления, к сожалению, не сопровождалось устранением противоречий, касающихся правового регулирования муниципальных кредитных отношений. Отраслевая разрозненность законодательства и значительная доля местных нормативных актов в правовом массиве регулирования вызывают необходимость в комплексном исследовании кредитных отношений с участием органов местного самоуправления с параллельным формированием единого систематизирующего понятия, способного объединить все группы таких отношений как часть финансовой деятельности на местном уровне. В современной правовой науке такой систематизации не проводится, понятия муниципального кредита и его организационно - правовых форм до конца не разработаны и применяются не согласованно.

Список использованной литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М.: Издательство «Омега - Л», 2011. – 220с.
2. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Моделирование параметров финансовой устойчивости территориального бюджета // Экономика и управление: научно - практический журнал, 2015г. № 3 (125), С.62 - 64

3.Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Муниципальные заимствования как инструмент обеспечения сбалансированности бюджетов территорий // Экономика и управление: научно - практический журнал, 2012г. №5, С.37 - 41..

4.Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Использование бюджетных показателей для оценки финансового равновесия территорий // Экономика и управление: научно - практический журнал, 2015г. №4 (126), С.75 - 79..

5.Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Риск - менеджмент муниципальных заимствований // Экономика и управление: научно - практический журнал, 2013г. №3, С.10 - 15.

© 3.3. Кильдиярова, Л.З. Фатхинурова, 2016

УДК 658.56

М.В. Киселева

Аспирант кафедры управления персоналом и психологии
Саратовский социально - экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова»
Г.Саратов, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Качеству продукции в общей политике предприятия отводится одно из главных мест, как основополагающему критерию конкурентоспособности. Основной проблемой большинства отечественных предприятий является несоответствие выпускаемой продукции международным стандартам качества. Для решения данной проблемы необходима оптимизация подхода к организации системы управления качеством.

Целями внедрения на предприятиях системы управления качеством являются:

- повышение конкурентоспособности предприятия;
- расширение внутреннего рынка и увеличение экспортных возможностей;
- улучшение экономических показателей деятельности предприятия.

По оценкам, сделанным специалистами ИСО / ТК 176, из миллиона предприятий в мире, имеющих сертификат соответствия системы качества стандарту ISO 9001, примерно 50 - 60 % (по оценкам ряда специалистов — до 80 %) из них не получили ожидаемых результатов с точки зрения достижения целей в области качества продукции, то есть по существу внедрили систему формально [1], а улучшения остались лишь на бумаге.

В связи с этим, управление качеством продукции на предприятии необходимо рассматривать как бизнес - процесс, который необходимо постоянно совершенствовать и улучшать с целью повышения его эффективности.

С позиции процессного подхода (с помощью методологии IDEF0 [2, с.83]) процесс управления качеством продукции можно представить в виде:



Рис. 1. Процесс управления качеством продукции

В рамках процесса управления качеством можно выделить следующие подпроцессы:

- определение требований к качеству продукции;
- технологическая подготовка производства;
- контроль за качеством продукции.

Процесс «Определение требований к качеству продукции» предполагает анализ производимой продукции предприятия на предмет соответствия ее стандартам и формирование необходимых критериев для достижения качества заданного уровня, а также формулирование необходимых требований к организации, материальной и технической базе производства. Входом в процесс являются: анализ потребностей рынка, сравнительный анализ технических характеристик аналогичной продукции, представленной на данном сегменте рынка. Управлением для данного процесса являются требования Международной системы качества и стандартов ISO. Выходом данного процесса являются разработанные стандарты, положения для данного предприятия, а также план повышения качества продукции.

Процесс «Технологическая подготовка производства» предполагает подготовку материальной, технической базы производства, а также формирование необходимого профессионально - квалификационного состава работников. Входом в процесс являются качество поставляемых сырья, материалов, оборудования, рабочей силы. Управлением выступают план повышения качества продукции (этапы и сроки), требования к организации производства и качеству материальной и технической базы, а также нормативные документы, включая отраслевые и производственные стандарты по обеспечению качества продукции. Выходом процесса является продукция, соответствующая требованиям стандартов качества ISO.

Процесс «Контроль за качеством продукции» представляет собой комплекс мероприятий, направленных на соблюдение производством требований по обеспечению качества продукции, анализ изменений в качестве продукции, а также предполагающих устранение несоответствий и постоянное улучшение процесса. Входом в процесс являются данные о производстве, уровне брака, параметры проводимых испытаний продукции. Управление осуществляется на основе положений и стандартов ISO. Выходом процесса является аттестация продукции, сертификация, а также заключение о соответствии / несоответствии качества выпущенной продукции.

Механизмом осуществления для всех процессов выступают: правовое, информационное, материально - техническое, метрологическое, организационное, технологическое обеспечение, а также ресурс ОТК, под контролем которого и осуществляется данный бизнес - процесс.

В случае выявления несоответствия качества продукции установленным требованиям данный процесс приобретает циклическую форму и процесс начинается с начала.

Таким образом, использование методологии IDEF0 при организации системы управления качеством продукции на предприятии позволит быстро и оперативно реагировать на любые происходящие изменения в области политики качества, в основных и вспомогательных процессах, а также на изменяющиеся потребности в данном сегменте рынка.

Список использованной литературы

1. Версан В. Г. Кризис в стандартизации систем менеджмента. Причины. Пути выхода - Журнал «Стандарты и качество», 2009, № 3.

2. Коротчаев Д.Н. Функциональное моделирование бизнес - процессов предпринимательской деятельности // Вестник СибАДИ. - 2011. - №3. - с.82 - 86.

© М.В. Киселева, 2016

УДК 338.264

Д.С. Клевитова

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

РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ И СТРЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ ВЛАДИВОСТОК»

Эффективность деятельности любого предприятия зависит от многих условий. Одним из таких условий является психологическая подготовка руководителей предприятия по преодолению и предупреждению конфликтов в вверенных им трудовых коллективах. На сегодня теоретики управления признают, что полное отсутствие конфликта внутри организации - условие не только невозможное, но и не желательное.

Конфликт - одна из важнейших форм взаимодействия работников на предприятии, изучению которой нужно уделять должное внимание. Для этого есть необходимость определить сущность, основные типы и причины конфликтов.

Существуют четыре основных типа конфликтов, которые различаются по составу их участников: внутриличностный (имеет место внутри индивида) межличностный; между личностью и группой (возникает в случае, если личность займет позицию, отличающуюся от позиции группы, когда ожидания группы находятся в противоречии с ожиданиями отдельной личности), межгрупповой [1].

Различные типы конфликтов взаимосвязаны между собой. В ходе развития конфликты одного типа могут переходить в конфликты другого типа (например, внутриличностные - в межличностные, межличностные - в групповые). Различные типы конфликтов связаны с различными причинами, возникающие как на стадии создания предприятия, так и в процессе его функционирования.

Относительно типизации конфликтов, есть и другие классификации, например Козер делит конфликты на «реалистичные» и «нореалистичные», в основе чего лежит различие между конфликтом как средством достижения определенного результата и конфликтом как самоцель [2].

Наряду с конфликтами, важную роль в жизни людей играют стрессы. В даже хорошо управляемой организации возникают ситуации, которые негативно влияют на людей и вызывают у них чувство стресса. Чрезмерный стресс может стать разрушительным для личности, а соответственно, для организации. Поэтому руководитель должен это понимать и научиться нейтрализовать стрессовые ситуации для обеспечения полной эффективности деятельности. В этом случае особое внимание следует уделить именно классификации стрессов и в соответствии с этим применять способы их устранения [3].

До недавнего времени считали, что стресс - это понятие, которое касается только профессий, которые связаны с опасностью или чрезвычайными ситуациями.

Стрессоустойчивость менеджера - это его способность сознательно противостоять длительному стрессу, поскольку мы знаем, что постоянное пребывание в нервном напряжении негативно влияет на работу организма и на непосредственное выполнение обязанностей работниками [4].

Чтобы научиться умело управлять стрессом, руководители могут использовать некоторые из следующих способов:

- разработать систему приоритетов в работе (важным условием успешного руководства является правильное определение срочности и качества работы, которую необходимо выполнить);

- научиться говорить «нет», когда достигнут предел напряжения, после которого невозможна дополнительная нагрузка; (не стоит загружать себя большим объемом работы, если можно этого избежать);

- использовать коучинг как новый метод управления персоналом. Очень часто стрессы на предприятии возникают через внедрение организационных изменений. Коучинг является одним из средств, которое позволяет разъяснить сущность внедряемых изменений, их целесообразность, не вызывая стресса у работника, а наоборот, поощряя его.

Рассмотрим управление конфликтами и стрессами в организации на примере ПАО «Газпром Владивосток».

Газпром - крупнейшая газовая компания в мире, на основе эффективности ее управления во многом зависит социально - экономическое развитие России. ПАО «Газпром Владивосток» - 100 - процентное дочернее общество ПАО «Газпром Владивосток», созданное для реализации проекта строительства завода по производству сжиженного природного газа в районе г. Владивосток.

С помощью методики социально - психологической самооценки коллектива; методики диагностики склонности личности к конфликтному поведению К. Томаса; теста «Диагностика доминирующей стратегии психологической защиты в конфликте х»; методики диагностики склонности личности к стрессам и конфликтам; на предприятии ПАО «Газпром Владивосток» был исследован уровень конфликтов в коллективе.

Анализ результатов исследования показал, что в коллективе данного предприятия царит благоприятная, комфортная атмосфера, где работники знают обязанности, стоящие перед

коллективом; умело взаимодействуют друг с другом; делятся опытом работы с новичками; взаимно заменяют друг друга в работе; объективно оценивают свои успехи и неудачи; верят в свой коллектив. Следует указать, что женщины обладают и чаще используют различные стили поведения от избегания и приспособления к сотрудничеству и компромиссу. Меньше они проявляют склонность к борьбе. Мужчины же, напротив, не избегают конфликтов, обнаруживают соревновательное поведение, рассматривают другую сторону как противника. Несмотря на одинаковый уровень миролюбия как механизма психологической защиты в конфликтах, мужчины чаще склонны к агрессии, тогда как женщины - к избеганию. Уровень конфликтности работников в организации является средним.

Управление конфликтом может выражаться в урегулировании, завершении, предупреждении, профилактике, ослаблении, подавлении, отсрочке и тому подобное. При этом главными методами управления конфликтом выступают: соперничество; согласование; сотрудничество; компромисс.

Список использованных источников и литературы

1. Хачатурова М.Р. Личностные ресурсы совладания с организационным конфликтом // Организационная психология. – 2012. – Т. 2. – № 3. – С. 12 - 17.
2. Кибанов А.Я., Ворожейкин И.Е., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Конфликтология: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 456 с.
3. 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.
4. Калмыкова О.Ю., Гагаринская Г.П. Управление конфликтами в организации и профилактика профессионального стресса работников // Актуальные проблемы экономики. – 2014. - №3. – С. 15 - 22.

© Д.С. Клевитова, 2016

УДК 336.71

С.Б. Коваленко

Д.э.н., профессор

Саратовского социально - экономического института (филиала)

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Г. Саратов, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОНИТОРИНГА БАНКОВСКИХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

В современной экономической литературе имеется немало работ, рассматривающих различные аспекты обеспечения устойчивости деятельности коммерческого банка и банковской системы. Особую роль в обеспечении данной устойчивости играет механизм мониторинга банковских рисков, как на уровне конкретного коммерческого банка, так и на уровне Банка России [1;2;3]. Методология и механизм мониторинга банковских рисков

представлены в [4]. Факторы мониторинга банковских рисков рассматриваются в [5]. Теория, принципы и классификация мониторинга банковских рисков исследуются в [6;7].

Хочется отметить, что исследование структуры и эффективное функционирование механизма мониторинга банковских рисков, является особенно актуальным в условиях современной экономической неустойчивости. В России наблюдаются кризисные явления в экономике и в финансовом секторе, которые необходимо преодолевать для поддержания финансовой стабильности страны.

Реализация экономических санкций в отношении России и обострение геополитических рисков в 2014 - 2015 годах способствовали усилению неопределенности в экономическом развитии и ослаблению финансовой устойчивости страны. Снижение стоимости нефти на мировом рынке и обострение внешнеэкономической ситуации привели к дальнейшему ухудшению условий для экономического роста и проявлению кризисных тенденций не только в экономике, но и в банковском секторе. Российские банки были отрезаны от зарубежных финансовых ресурсов, кроме того произошло ужесточение денежной - кредитной политики, что привело к росту стоимости ресурсов, снижению инвестиционного спроса и потребительских настроений, что в свою очередь способствовало усилению оттока капитала и росту инфляционных процессов. Выделенные негативные тенденции привели к обострению процентных и кредитных рисков (в том числе риска несбалансированной кредитной политики банков [8]), а также рисков ликвидности в банковском секторе.

Стоит отметить, что в российском банковском секторе сохраняется тенденция последних лет к уменьшению числа действующих банков. Их количество сократилось за последние восемь лет на 456 единиц с 1189 банков (данные на 01.01.2007г.) до 733 банков (данные на 01.01.2016г.). В таблице 1 приведены четыре основных причины отзыва лицензий у коммерческих банков и их характеристики, которыми руководствуется Центральный Банк России.

Таблица 1 - Основные причины отзыва лицензии у банков

Причины	Описание
1.Стандартная работа Центрального банка	Отзывом лицензий занимается Центробанк, который также специализируется на их выдаче. Соответственно, данная организация должна постоянно контролировать деятельностью любой кредитной организации, выявлять нарушения, следить за работой банков, а также при необходимости отзывать лицензию. Центральный Банк России – это регулятор для всех существующих коммерческих организаций, поэтому он имеет право распоряжаться выданными лицензиями по своему усмотрению.
2.Оздоровление банковского сектора	На рынке функционирует огромное количество банков, однако не все они располагают необходимым капиталом, поэтому необходимость в них полностью отсутствует, а их услуги не пользуются должным спросом. В результате ЦБ РФ проводит политику, направленную на оздоровление данного сектора, поскольку ликвидация некоторых кредитных учреждений приведет к хорошим результатам.
3.Отсечение	Довольно часто приходится сталкиваться с тем, что население не

сомнительных организаций	доверяет различным банкам, поскольку нередко определенные кредитные организации обманывали их. В результате растет недоверие ко всему банковскому сектору в целом.
4.Обеспечение финансовой устойчивости в кризисной ситуации	Во время тяжелой ситуации необходимо не отвлекаться на лишние проблемы, в связи с этим осуществляется устранение с рынка всех ненужных и сомнительных организаций.

Кризисные явления в настоящее время присущи не только банковскому, но и финансовому рынку в целом. Вместе с тем, по нашему мнению, требуют дальнейшего исследования вопросы формирования механизма мониторинга рисков всего банковского сектора. Это обусловлено тем, что в условиях растущего переплетения банковских, страховых рынков и рынков ценных бумаг в российской практике, все полнее проявляется тенденция к усилению мониторинга и надзора в руках мегарегулятора. Экономической основой для создания единого органа регулирования финансового рынка является высокая степень взаимодополнения функций и операций на этом рынке, которая сопровождается тенденцией универсализации финансовых институтов. Финансовые рынки в настоящее время, являются одним из самых важных компонентов современной рыночной экономики. Это подтверждается тем, что именно они обеспечивают распределение капитала между отраслями, регионами и хозяйствующими субъектами. Именно финансовые рынки трансформируют сбережения в инвестиции, для реализации крупных проектов, для развития определённых секторов экономики и для функционирования народного хозяйства в целом.

Для дальнейшего устойчивого развития российского банковского сектора необходима реализация мероприятий:

1. На уровне государства: переход к политике стимулирования экономического роста и устранения барьеров для развития; повышение уровня ВВП и его дальнейшее использование на социальные цели.

2. На уровне Банка России: развитие деятельности, направленной на создание равных конкурентных условий для всех субъектов банковской системы; создание эффективного механизма денежной трансмиссии; дальнейшее снижение ключевой ставки; создание эффективного механизма борьбы с инфляцией; дальнейшее совершенствование деятельности Банка России в качестве мегарегулятора финансового рынка, а также совершенствование механизма мониторинга банковских и финансовых рисков.

3. На уровне коммерческих банков: снижение кредитных рисков в своей деятельности; формирование устойчивой конкурентной позиции на рынке банковских услуг, за счет их расширения и повышения качества проведения; повышение ответственности руководителей и собственников банков за сбалансированное ведение бизнеса; развитие системы корпоративного управления и управления рисками.

Комплексная реализация представленных мер, на наш взгляд, позволит определить адекватное дальнейшее развитие банковской системы в современных кризисных условиях функционирования.

Список использованной литературы:

1. Травкина Е.В. К оценке устойчивости современного состояния российского банковского сектора. // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2012. № 3 (42). С. 114 - 117.
2. Травкина Е.В., Капитанец М.Э. К вопросу об устойчивости банковского сектора в современных условиях. // Поволжский торгово - экономический журнал. 2012. № 4. С. 75 - 83.
3. Травкина Е.В. Роль мониторинга банковских рисков в обеспечении устойчивости банковского сектора России. // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2012. № 4 (43). С. 136 - 138.
4. Методология и механизм формирования системы комплексного мониторинга банковских рисков. Травкина Е.В. автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.10 / Саратовский государственный социально - экономический университет. Саратов, 2013.
5. Травкина Е.В. Факторы, обуславливающие необходимость проведения мониторинга рисков российского банковского сектора. // Финансы и кредит. 2013. № 1 (529). С. 29 - 33.
6. Травкина Е.В. О теории, принципах и классификации мониторинга банковских рисков. // Финансы и кредит. 2011. № 11 (443). С. 25 - 28.
7. Травкина Е.В. Мониторинг банковских рисков: сущность, содержание и принципы организации. // Сибирская финансовая школа. 2011. №4. С.86 - 89
8. Коваленко С.Б., Добрейкина Е.А. Риск несбалансированной кредитной политики коммерческого банка: сущность, причины возникновения, оценка. // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2014. № 5 (54). С. 122 - 124.

© Коваленко С.Б., 2016

УДК 336

С.Б. Коваленко

Д.э.н., профессор кафедры банковского дела, денег и кредита
Саратовский социально - экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

Е.А. Гришина

К.э.н., преподаватель кафедры банковского дела, денег и кредита
Саратовский социально - экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Небанковские кредитные организации являются важной составной частью полноценно функционирующей банковской системы. В современной экономической литературе рассмотрены различные аспекты их деятельности. В частности, различия небанковских финансово - кредитных институтов и общие проблемы их функционирования

представлены в [1]. Проблемы развития сельскохозяйственной кредитной кооперации в России рассмотрены в [2], [3], [4], [5], [6], [7]. Вопросы финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организаций исследованы в [8], [9], [10].

В рамках настоящей статьи рассмотрим процесс развития финансовых инноваций в деятельности российских небанковских кредитных организаций. Следует заметить, что возникновение и развитие финансовых инноваций в небанковских кредитных организациях во многом отличалось от европейского образца. Безусловно, тормозило их развитие и активное внедрение существовавшее длительное время крепостное право, революция 1917 г., Гражданская война 1918 - 1920 гг., Великая Отечественная война 1941 - 1945 гг. и др. К тому же немаловажное значение сыграл «железный занавес», за которым Советский Союз провел несколько десятилетий. Население было настолько измотано, что было не готово к каким-либо изменениям. К тому же, доверие к государству в целом, да и к кредитным организациям оставалось на низком уровне. Данный период можно назвать периодом застоя. С распадом Советского Союза и созданием Российской Федерации постепенно в России стали появляться различные инновации.

Небанковские кредитные организации начали создаваться несколько позже, чем банки. Упоминания о первых небанковских кредитных организациях можно встретить в XVIII веке во времена царствования Елизаветы Петровны. Так, в 1772 г. для получения мелкого кредита были открыты приказы общественного призрения или казенные ломбарды. В XIX веке в 1839 г. в рамках денежной реформы Канкрин были созданы депозитные кассы, которые выдавали так называемые «депозитки» взамен металлических денег или благородных металлов.

Расцвет небанковских кредитных организаций относится к концу XX в., когда Россия постепенно от плановой экономики начала переходить к рыночной. В связи с ваучерной приватизацией в 1992 - 1993 гг., когда физические лица получили в собственность большие суммы, которыми необходимо было управлять, были созданы Чековые инвестиционные фонды (ЧИФы). Они должны были вкладывать денежные средства с выгодой в приватизируемое предприятие, однако большая часть данных фондов исчезли, оставив на руках у населения ваучеры, которые не имели никакой ценности. Ваучеры и трастовые услуги, оказываемые ЧИФами, можно считать первыми финансовыми инновациями в сфере небанковских кредитных организаций. Рассмотрим отдельные небанковские кредитные организации в России присущие им финансовые инновации. Итак, кредитный потребительский кооператив предоставляют своим клиентам кредиты, а также принимают вклады. Все это напоминает экспресс кредитование в банках, которое стало инновацией XXI века. Кредитные кооперативы начали использовать данную систему кредитования значительно раньше, составив тем самым конкуренцию коммерческим банкам. Недостатком данной услуги является только то, что процентные ставки по таким кредитам значительно выше, чем по классическим кредитам в банках.

Еще один вид небанковских кредитных организаций – паевые инвестиционные фонды. В отличие от коммерческих банков, которые берут на себя управление лишь при сумме вклада не менее 50 тыс. руб., Паевые инвестиционные фонды принимают от 500 руб. Однако в связи с этим возрастает и риск, что является несомненным недостатком. Кроме того, в отличие от банковского депозита деятельность ПИФов носит открытый характер, то есть клиент может в любой момент узнать о проводимых операциях.

В последние годы активно начали развиваться компании микрофинансирования, действующие на основании Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Стоит заметить, что с внесением изменений в закон от 29.12.2015 г. различают микрофинансовую и микрокредитную организации. Если первые могут предоставлять физическим лицам микрокредиты в размере до 1 млн руб., то вторые - до 500 тыс. руб. Основными преимуществами микрофинансирования, на наш взгляд, являются: простота получения кредита, отсутствие поручителей и обеспечения и экономия времени. А к недостаткам можно отнести высокий процент по займу. На сегодняшний момент данный вид кредитования не достаточно развит, поскольку степень недоверия к подобным финансовым институтам достаточно высока.

Так, в процессе развития финансовых инноваций в небанковских кредитных организациях в России можно выделить следующие стадии:

1 - й этап (XVII - сер. XX вв.) – стадия становления – в качестве финансовых инноваций выступают прообразы первых небанковских кредитных организаций: приказы общественного призрения или казенные ломбарды и депозитные кассы;

2 - й этап (к. XX в.) – стадия развития – появляются первые финансовые инновации в небанковских кредитных организациях (ваучеры, трастовые услуги Чековых инвестиционных фондов);

3 - й этап (с нач.XXI в.) – стадия зрелости – данный период характеризуется мощнейшими разработками в области техники и технологии, которые представляют платформу для внедрения различного рода финансовых инноваций от интернет - банкинга до финансового супермаркета.

Список использованной литературы:

1. Коваленко С.Б. Проблемы функционирования небанковских финансово - кредитных институтов в условиях финансового кризиса // Банковские услуги. 2009. № 12. С. 17 - 21.

2. Коваленко С.Б. Формирование и развитие кредитных кооперативных структур агробизнеса в реформируемой экономике. Дисс. ... докт. экон. наук. Саратов, 2001.

3. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: учебное пособие / Под ред. С.Б. Коваленко, З.Н. Козенко. М.: Финансы и статистика, 2006. 448 с.

4. Коваленко С.Б. Современная сельскохозяйственная кредитная кооперация: достижения, угрозы, глобальные факторы развития // Финансы, деньги, инвестиции. 2010. № 1. С. 2 - 6.

6. Коваленко С.Б., Кузнецова Н.А. Деятельность сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов в условиях финансового кризиса // Банковское дело. 2010. № 4. С. 10.

7. Коваленко С.Б. Кредитная инфраструктура сельского хозяйства времен царской России // Деньги и кредит. 2000. № 10. С. 59 - 66.

8. Гришина Е.А. Развитие финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях. Автореф. дис. ... канд. Экон. наук Волгоград, 2015.

9. Гришина Е.А. Основные причины неразвитости финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях // Инновации и инвестиции. 2014. № 4. С.16 - 20.

10. Гришина Е.А. Комплексная оценка эффективности от внедрения финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 4 (64).

© С.Б. Коваленко, Е.А. Гришина, 2016

УДК 330

Конюхова Н.Н.

Студентка 1 курса магистратуры
Институт экономики управления и права
Иркутский национальный исследовательский технический университет
г. Иркутск, Российская Федерация

МИРОВОЙ РЫНОК ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Рынок венчурного капитала является лишь небольшим сегментом отрасли прямых инвестиций в акционерный капитал. Однако его значение трудно переоценить, так как рисковый капитал является практически единственным источником финансовой поддержки малых инновационных предприятий на самых ранних стадиях существования - от идеи до выхода и закрепления их продукции на рынке.

Развитие рынка прямых и венчурных инвестиций может обеспечить растущий российский бизнес финансированием, которое сегодня не могут предложить банки и другие институты развития в виду различных причин[9].

Кроме того, вместе с деньгами венчурных фондов компании получают и их управленческий и коммерческий опыт, накопленный на множестве других проектов: в области финансового управления (финансовый учет и бюджетирование), производства, брендинга, маркетинга и сбыта, выстраивания системы корпоративного управления и т.д. Деятельность фондов направлена на повышение стоимости проинвестированных компаний за счет роста конкурентоспособности.

Проинвестированные венчурными фондами компании, как правило, развиваются быстрее рынка, что способствует общему повышению благосостояния и развитию экономики страны, а также созданию новых рабочих мест.

В настоящее время значительное развитие венчурная индустрия получила в Северной Америке (США, Канада) и европейских странах, в Тихоокеанском регионе, Израиле, Австралии и Латинской Америке. Кроме того, венчурный капитал из "посевого" (seed capital) и "стартового" (start - up capital) перешел в более зрелые стадии развития бизнеса и стал также "капиталом развития" (development capital) и "капиталом расширения" (expansion capital).

Таким образом, венчурный бизнес, зародившийся в середине 50 - х годов, развился в мощную мировую индустрию и зарекомендовал себя как один из наиболее действенных инструментов поддержки и развития реального сектора экономики. В мировой экономике венчурный капитал оказал огромное влияние на развитие таких отраслей промышленности

как полупроводниковая электроника, вычислительная техника, информационные технологии, биотехнологии.

Объем мирового рынка венчурных инвестиций до 2007 года демонстрировал значительный рост. Однако, как и на другие рынки, большое влияние на него оказал мировой финансово - экономический кризис, начавшийся во второй половине 2007 года. Это выразилось в первом за несколько лет сокращении объема рынка на 10.5 % . Вторая волна кризиса в конце 2008 года также оказалась разрушительной для рынка венчурных инвестиций: его объем резко уменьшился в четвертом квартале 2008 года. В результате, по итогам 2008 года рынок уменьшился примерно на 6 % с 51.2 млрд. долл. в 2007 году до 47.9 млрд. долл.

Данную ситуацию можно объяснить тем, что венчурный бизнес очень чувствителен к общей экономической обстановке. В условиях нестабильности рынка, которая наблюдается в период кризиса, венчурные инвесторы действуют особенно осторожно, тщательно выбирая объект финансирования.

Помимо сокращения объема венчурного капитала, результатом кризиса стало также ухудшение положения с "выходами". Так как инвестиционные рынки по всему миру оставались слабыми, частота выпуска новых акций резко снизилась или даже приостановилась, что повлекло за собой сокращение выходов через IPO.

Начиная с семидесятых годов прошлого века, когда зарождалась венчурная индустрия, различными капиталами было инвестировано более \$456 млрд. в 27 тыс. компаний. Несмотря на то, что многие из них не смогли добиться успеха, некоторые, такие как Genentech, eBay и Intel, создали абсолютно новые индустрии и подходы к бизнесу.

По данным Национальной ассоциации венчурного капитала США (National Venture Capital Association), вследствие неурядиц на мировом рынке количество сделок с участием корпоративных венчурных фондов, т.е. прямых инвестиций крупных корпораций в старт - апы, сократилось до самого низкого уровня за последние 12 лет (Рисунок 1.1).

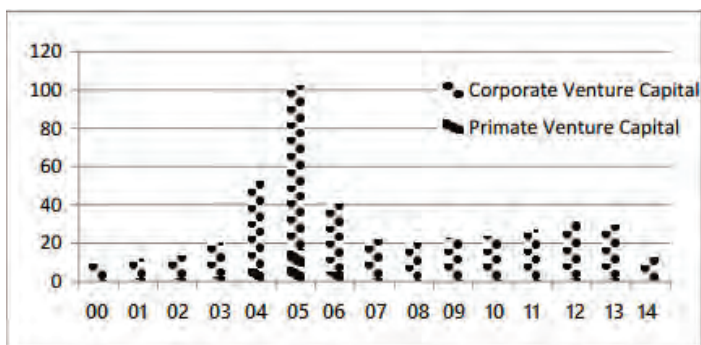


Рисунок 1.1 - Динамика венчурных инвестиций в США

Сегодня венчурный бизнес является действующим и развивающимся механизмом, который имеет огромный потенциал роста. А ряд удачно проинвестированных российских проектов, которые нашли свое будущее в глобальном пространстве, дополнительный аргумент к данному тезису.

Один из самых главных выводов заключается, в том, что формирование венчурной индустрии - это объективная необходимость, которая обусловлена современной действительностью, требованием при переходе к постиндустриальному развитию, вступлением в инновационную экономику.

© Конюхова Н.Н., 2016

УДК 657.01

Е.П. Копайгора

Студентка гр. СПОЭ - 13 ТИУиЭ
г. Таганрог, Российская Федерация

А.В. Зимовец

к.э.н., доцент
г. Таганрог, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ДОЛЖНОСТИ БУХГАЛТЕРА

Бухгалтерский учет является одной из важнейших составляющих деятельности всех коммерческих организаций, позволяющей совмещать и координировать на предприятии функции управления, планирования.

Бухгалтерский учет на предприятии, в соответствии с «законом о бухгалтерском учете» может вестись:

- ✓ главным бухгалтером, принятым на предприятие по трудовому договору;
- ✓ генеральным директором при отсутствии бухгалтера;
- ✓ бухгалтером, не являющимся главным [1].

К основной задаче, которой должен заниматься бухгалтер, относится формирование полной и достоверной информации о деятельности организации, и её имущественном положении, на основании чего становится возможным:

- ✓ предотвращение убытков хозяйственной деятельности организации;
- ✓ поиск внутренних резервов обеспечения финансово - экономической устойчивости предприятия;
- ✓ обеспечение соблюдения действующего законодательства при осуществлении деятельности предприятия;
- ✓ обоснование и контроль экономической целесообразности осуществляемой предприятием деятельности;
- ✓ контроль наличия и движения имущества и обязательств предприятия;
- ✓ контроль использования всех видов ресурсов предприятия;
- ✓ контроль соответствия осуществляемой деятельности принятым нормам, нормативам и сметам.

Для получения должности бухгалтера, к лицам могут предъявляться особые требования, в том числе такие как:

- ✓ наличие среднего профессионального образования по специальности «Бухгалтерский учет»;

✓ знание и умение использовать специализированные бухгалтерские программы и информационно - правовые системы.

Эффективность работы бухгалтера проявляется в четком исполнении сотрудником всей отечной работы. Правильно организованный учет и поставленная система контроля – способствуют созданию условий для выявления как недостатков, так и достижений бухгалтерии и обеспечивают возможность учесть и исправить имеющиеся ошибки.

Для четкого исполнения бухгалтером своей работы требуются не только опыт и стаж работы, но и знание, и постоянное отслеживание изменений, вносимых законодателем в действующее законодательство. Основными законами в данном случае следует признать:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете», представляющий информацию о единых требованиях к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (в том числе – финансовой) отчетности; о правовом механизме регулирования бухгалтерского учета; обязанностях ведения бухгалтерского учета; о правилах составления первичных учетных документов организации [2].

2. Положение по ведению бухгалтерского учета «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», определяющее порядок организации и ведения бухгалтерского учета; составления и представления бухгалтерской отчетности юридическими лицами и др. Также, данное положение регламентирует доступ к информации, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности, для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью.

3. Методологические указания о ведении бухгалтерского учета, определяющие для юридических лиц порядок организации и ведения бухгалтерского учета на предприятии; правила составления и представления бухгалтерской отчетности внешним пользователям; взаимоотношения по бухгалтерским вопросам организации с внутренними и внешними ее пользователями, включая органы государственного управления.

4. Иные нормативно - правовые источники информации, позволяющие сотруднику организации быстро, правильно и эффективно исполнять свои должностные обязанности.

Изучение и постоянный контроль соответствия деятельности бухгалтерской службы предприятия законодательству, позволит определить наиболее эффективные формы, принципы и способы организации бухгалтерского учета на предприятии учета и применить имеющиеся навыки бухгалтера в выполнении миссии предприятия.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» С изменениями и дополнениями от: 28 июня, 2, 23 июля, 2 ноября, 21, 28 декабря 2013 г., 4 ноября 2014 г. Режим доступа [электронный Интернет - ресурс]: http://base.garant.ru/70103036/1/#block_110

2. Захарьин В.Р. Комментарий к новому Закону о бухгалтерском учете (общий и постатейный) «Экономико - правовой бюллетень», N 9, сентябрь 2012 г.

© Е.П. Копайгора, А.В. Зимовец, 2016

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Конкурентоспособность - способность быть привлекательным для потребителя по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию его качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам.

Сельское хозяйство — отрасль экономики, главные задачи которой обеспечить население продовольствием (пищей, едой) и получить сырье для ряда отраслей промышленности.

Импортная продукция - это продукция, ввозимая из-за границы.

Сельское хозяйство является одной из основных поддерживаемых государством отраслей в российской экономике.

Однако, увеличение объемов производства продукции сельского хозяйства сталкивается с проблемой опережения поставок импортной продукции по разным объективным причинам.

Это выражается в том, что отечественные предприятия сельскохозяйственного назначения, характеризуются высоким уровнем износа производственного оборудования, дефицитом квалифицированных кадров, низкими заработными платами, а также в условиях высоких процентных ставок по кредиту отличаются низкой конкурентоспособностью на продовольственном рынке.

Одним из факторов устойчивости предприятия на рынке товаров и услуг является уровень его конкурентоспособности, то есть имеет способность изготавливать и продавать свою продукцию за более низкие цены, которые будут более привлекательны, чем продукция их конкурентов.

Сегодня в России очень остро стоит вопрос о повышении конкурентоспособности продукции сельского хозяйства, так как стоит цель обеспечения населения качественным продовольствием именно собственного производства и замещения ввозимых товаров с помощью создания конкуренции сельского хозяйства на внутреннем рынке.

В соответствии с положениями Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов (далее - рыбная продукция) и продовольствием. Гарантией ее достижения является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов.

В соответствии с утвержденной Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации (Указ Президента Российской Федерации №120 от 30.01.2010)

определяющую роль в обеспечении продовольственной безопасности играют сельское и рыбное хозяйство и пищевая промышленность.

Развитие сельского хозяйства не будет, имеет большого успеха, до тех пор, пока сельскохозяйственное производство не будет приносить доход. Для этого нужно уравновесить условия конкуренции между российскими фермерами и поставщиками импортной продукции.

Объемы производства продукции сельского хозяйства в России составляют 4319,047 млрд. руб.. Объем импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья остается на достаточно высоком уровне - 14 % в товарной структуре импорта Российской Федерации.[3]

Современные условия макроэкономической нестабильности диктуют настоятельную необходимость усиления экономического потенциала предприятий агропромышленного комплекса России, как основы для обеспечения продовольственной безопасности страны.

Решением проблемы является инновационное развитие при помощи поддержки государства. Техническое регулирование является инструментом, способствующим координировать деятельность государства и предпринимательских структур с целью благополучного импортозамещения, повышения экономической и национальной безопасности страны.

Для достижения указанных целей предусматривается решение следующих основных задач: стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции и производства пищевых продуктов; поддержка развития инфраструктуры агропродовольственного рынка; модернизация материально - технической и технологической базы; повышение уровня рентабельности в сельском хозяйстве для обеспечения его устойчивого развития; поддержание финансовой устойчивости агропромышленного комплекса; повышение качества жизни сельского населения; стимулирование инновационной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса и другие.[5]

Все эти задачи нашли отражение в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы (далее - Программа), утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. №717.

По мнению экспертов в сфере развития агропромышленного комплекса российский продовольственный сектор имеет значительный потенциал импортозамещения.

Для выявления потребительских предпочтений населения в отношении отечественной и импортной продовольственной продукции был проведен телефонный опрос, в котором приняли участие жители г.Красноярск, г.Иваново, г.Москва, г.Шуя, г.Салехард, г.Тюмень, п.Новинки Фурмановского района, п.Подгорный Красноярского края. Численность опрошенных составила 48 человек.

Для получения оценок интервьюер звонил определенной выборке респондентов и задавал им ряд заранее подготовленных вопросов. Респонденты давали ответы, которые тут же фиксировались. Учитывая не сложность формулировок задаваемых вопросов, в опрос были включены различные категории населения, независимого от социального статуса и уровня образования и была обеспечена простота обработки результатов.

Опрос содержал несколько вопросов:

- какому производителю продукции сельского хозяйства отдаете предпочтение – отечественному или импортному;

- назовите виды товаров продовольственной продукции отечественного или зарубежного производителя;

- какие качества, являются для вас определяющими при выборе продукции сельского хозяйства отечественного или импортной производителя;

- какие из нижеперечисленных качеств в большей степени характерны для отечественной продукции сельского хозяйства, а какие для импортной (свежесть продукции, отсутствие вредных добавок, вкусовые качества, упаковка (внешний вид)).

Необходимо отметить, что часть участвующих в опросе сообщили, что ассортимент отечественной продукции в торговых сетях представлен в недостаточной степени. Так же многие респонденты указали на то, что стоимость некоторых видов отечественной продукции высшего сорта часто оказывается выше, чем аналогичной импортной.

Значительная часть опрошенных респондентов - 89 % , на вопрос: «Какому производителю продукции сельского хозяйства отдаете предпочтение – отечественному или импортному» отдали предпочтение отечественной продукции сельского хозяйства.

В результате опроса предпочтение отечественной продукции, отдавалось для следующих продуктов: свежее мясо, птица, рыба, свежие овощи и фрукты, колбас, яйца и прочее. Но, в случае покупки консервированной продукции, сыров отношение респондентов к товарам отечественного производства неоднозначно, склоняясь больше в сторону импортного производителя.

Качества, в соответствии с которыми респонденты отдают предпочтение между отечественной или импортной продукции сельского хозяйства определились следующими:

- цена продукции - 85 % ;
- вкусовые качества – 76 % ;
- свежесть продукции – 68 % ;
- отсутствие вредных добавок – 65 % ;
- упаковка, внешний вид – 43 % .

В процентах указано количество респондентов отметивших данный признак как значимый.

Результаты опроса ответов на вопрос: «Какие из нижеперечисленных качеств в большей степени характерны для отечественной продукции сельского хозяйства, а какие для импортной» выглядят следующим образом (табл.1):

Таблица 1 Результаты ответов

Качество продукции	Доля респондентов отметивших качество как характерное, %	
	отечественная продукция	импортного производителя
Свежесть продукции	92	45
Отсутствие вредных добавок	85	46
Вкусовые качества	87	58
Упаковка	38	79

Очевидно, что реализация импортозамещения в отрасли сельского хозяйства в целом находит поддержку у населения и не приведет к значительному дискомфорту для покупателей.

Российское сельское хозяйство имеет большие возможности для своего развития. Предложенные меры позволяют создать конкурентноспособный рынок отечественного

производителя продукции сельскохозяйственного назначения, тем самым, стимулируя формирование потребительских предпочтений населения в их пользу в рамках реализуемой Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Список использованной литературы:

1. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. №120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы».
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru] Дата обращения: 27.04.2016.
4. Импортно - экспортная ресурсная зависимость экономики России [<http://cyberleninka.ru/article/n/importno-eksportnaya-resursnaya-zavisimost>]
5. Важность инновационного импортозамещения в условиях международных санкций против российской экономики [<http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php>]
6. Анализ состояния отечественного сельского хозяйства в условиях международной конкуренции [http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=323]

© Копейкина М.А., Поповиченко Е.П., 2016

УДК 339

К.Л.Корнилова

Уральский Государственный Экономический Университет
г.Екатеринбург, Российская Федерация

ОБЗОР ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФРАНЦИИ И РОССИИ

Главным документом, закрепляющим отношения между Россией и Францией, является Договор от 7 февраля 1992 года. Он утверждает стремление обеих стран развивать «новые отношения согласия, основанные на доверии, солидарности и сотрудничестве»[2]. С тех пор договорно - правовая база российско - французских отношений значительно расширилась — заключено более двух десятков соглашений в различных сферах двустороннего сотрудничества.

В 2015 году Франция была третьим европейским поставщиком России (после Германии и Италии) с долей рынка 3,2 % [3]. Торговый баланс Франции с Россией является дефицитным (- 2,0 млрд. евро) в связи с очень высокой долей нефти и нефтепродуктов в импорте из России (83,2 %) (таблица 1)[1]. Французский экспорт увеличился практически в 3 раза за 15 лет (1,8 млрд. евро в 2000г., 4,5 млрд. евро в 2015г.)[1]. Он сосредоточен в области механики, электроники и компьютерно - вычислительной техники (25,5 % французского экспорта в 2015г.), транспорт (23,1 %), химическая и парфюмерная продукция (17,8 %).

Франция является поставщиком прямых иностранных инвестиций №1 в Россию, в 2014 году их объем составил 2,1 млрд. долларов США. Французские инвестиции весьма

разнообразны: пищевая промышленность, автомобильная, транспорт (прим. SAFRAN), финансовый сектор (в котором Франция является крупнейшим иностранным инвестором в Россию, включая Société générale), энергетическая (Total, GDF - Suez, EDF) и торговля (Auchan первый иностранный игрок в этой области).

Таблица 1 – Внешняя торговля Франции с Россией в 2012 - 2015гг., млрд. евро[1]

	2012	2013	2014	2015
Оборот	21,1	18,3	17,0	11,0
<i>Изменение, %</i>	- 1,6	- 13,3	- 6,7	- 35,3
Экспорт	9,1	7,7	6,8	4,5
<i>Изменение, %</i>	22,1	- 15,8	- 12,1	- 33,2
Импорт	11,9	10,6	10,3	6,5
<i>Изменение, %</i>	- 14,3	- 11,4	- 2,7	- 36,5
Сальдо	- 2,8	- 2,9	- 3,6	- 2,0

Тем не менее, украинский кризис ставит торговые отношения двух стран в условия непредсказуемости. По данным Генеральной дирекции таможен и косвенных налогов (Direction générale des douanes et droits indirects, DGDDI), в 2015г. товарооборот между Францией и Россией составил 11,01 млрд. евро, сократившись на 35,3 % по сравнению с 2014 годом и на 39,6 % по сравнению с 2013 годом. Такое снижение является результатом сокращения французского экспорта в Россию (- 32,8 % до 4,5 млрд. евро)[1]. Импорт товаров из России показывает еще большее снижение в течение периода (- 36,9 % до 6,5 млрд. евро)¹.

Такое развитие событий является результатом:

— Российские ответные меры: запрет России, с августа 2014 года, на импорт списка наименований пищевых продуктов в ответ на экономические санкции Запада. За год это привело к снижению французского экспорта с / х продукции и продовольственных товаров на 23 %;

— Западные санкции против России, что замораживают финансовые операции между РФ и ЕС и оказывает непосредственное влияние на проекты французских компаний в России в трех целевых секторах (оборона, финансовый и энергетический сектор) и косвенное воздействие в отсрочке инвестиционных решениях;

— Падение цены на нефть (- 50 % за год) и снижения курса рубля, что оказало негативное влияние на французские компании в России, развитие которых было частично основано на динамике российского потребителя.

Франко - российские экономические отношения отмечены готовностью Франции способствовать диверсификации экономических связей. На самом деле, не смотря на экономические санкции, выдвинутые западными странами, Франция продолжает инвестировать в экономику РФ. Совсем недавно в апреле 2015 года было подписано соглашение о сотрудничестве французской компании Electricite de France (EDF) и концерном "Росэнергоатом" (РЭА, оператор АЭС России, входит в "Росатом").

Российские секторы, в которые французские инвесторы вкладывают капитал разнообразны. Вот несколько примеров. Строительство и инфраструктура включают Lafarge и Schneider Electric. В энергетическом секторе в центральной части России, страна привлекает такие крупные компании, как Total, Alstom и EDF. Что касается автомобильной промышленности, группа АвтоВАЗ - Renault - Nissan представляет 30 % рынка продаж

¹ Генеральная дирекция таможен и косвенных налогов, «Le Chiffre du commerce extérieur» 2015

новых автомобилей, благодаря заводу Renault в Москве. В аэрокосмическом секторе присутствуют такие французские компании, как Thales, Airbus и Safran. Новый самолет Superjet - 100 является результатом партнерства российской компании Soukhoi с Safran и Thales.

Отклонившись от промышленности, можно увидеть французские компании в пищевой промышленности такие, как Danone, Lactalis и Bonduelle. В розничной торговле, группа Auchan, с более чем 200 магазинами по всей территории России, является первым иностранным игроком на этом рынке и входит в тройку крупнейших розничных сетей в России. На рынке присутствуют и другие известные компании, как Decathlon и Leroy Merlin. Двадцать французских фармацевтических компаний также работают на российском рынке, включая Sanofi, Servier и Ipsen. Это всего лишь несколько областей, нельзя забывать о Société Générale, AXA, BNP Paribas, Crédit Agricole, Natixis или Scor в области финансов и конечно множество других французских компаний в сфере роскоши, будь то одежда или косметика.

Российская Федерация остается привлекательной для французских инвесторов в условиях санкций в том числе и благодаря созданию особых экономических зон. Некоторые российские регионы ввели привлекательные налоговые режимы для поощрения иностранных инвестиций: в частности, несколько французских компаний инвестировали в особую экономическую зону «Алабуга», г. Татарстан. Калужская область была выбрана многими иностранными компаниями, в том числе многими французскими.

Основываясь на состоянии текущего сотрудничества России и Франции в области инноваций, количестве международных проектов и предпринимательской активности, существуют значительные перспективы дальнейшего роста импорта и экспорта во Францию высокотехнологичных товаров и услуг.

Список использованной литературы:

1. Генеральная дирекция таможен и косвенных налогов, «Le Chiffre du commerce extérieur» 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.tresor.economie.gouv.fr/chiffre-du-commerce-exterieur>
2. Договор между Россией и Францией от 4 ноября 1992 года N3797 - 1
3. Портал Внешнеэкономической деятельности РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/>

© К.Л.Корнилова, 2016

УДК 332.012.2

А.В. Косинова, аспирант,
АОНО ВО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»
г. Воронеж, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ НА МИКРОУРОВНЕ

Целью контроля реализации проектов развития на микроуровне, является не только выявление проблемных зон и причин нарушения процесса реализации проектов, а также проведение анализа и дальнейшего мониторинга причин этих нарушений, но и поиск возможностей и резервов для минимизации риска появления подобных проблем и их

последствий в дальнейшем, выявление резервов, проведение опережающего самоконтроля, и оптимизации процессов в ходе уже выявленных проблем.

Процедура контроля проектов развития наиболее подробно рассмотрена многими авторами по управлению инвестиционными проектами, но в рамках этой статьи автор ставит целью дополнить процедуру контроля проектов развития на микроуровне новыми этапами и экономико - математическими методами контроля и оптимизации, с помощью которых их можно реализовать и осуществить на практике. Каждый из методов проанализирован и выбран в качестве основного для проведения исследования на основе анализа из положительных и отрицательных сторон. Рассмотрим каждый в отдельности и в их взаимосвязи, а также учтем недостатки и плюсы от применения каждого метода (технологии).

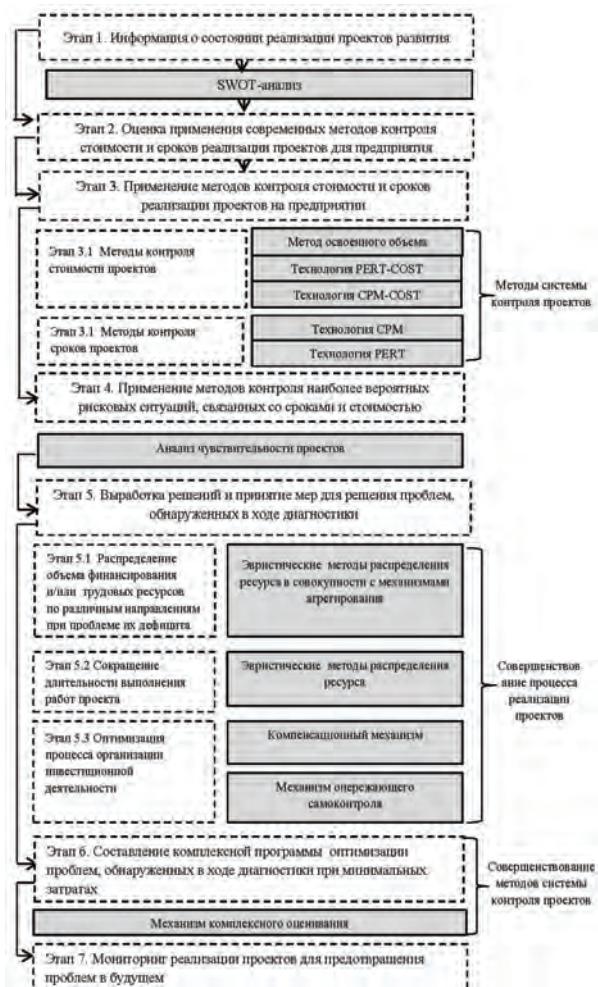


Рисунок 1. Процедура проведения контроля реализации проектов развития на микроуровне

На первом этапе для сбора и анализа ситуации о состоянии реализации проектов развития на предприятии целесообразно применить метод SWOT - анализа.

SWOT - анализ — наиболее полный метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней реализации предприятия, влияющей на реализацию проектов и разделении их на четыре категории: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. Сильные и слабые стороны являются факторами внутренней среды, воздействующими на проекты, возможности и угрозы являются факторами внешней среды. Автор данного исследования не считает нужным выделение альтернативных методов на данном этапе в виду полноты и достоинств традиционного метода SWOT - анализа [1, с.32].

На втором этапе происходит экспертная оценка трудоемкости и затрат на применение современных методов контроля стоимости и сроков реализации проектов на предприятии. Экспертами здесь выступают менеджеры по инвестиционной деятельности, так как данная оценка зависит во многом от текущих целей контроля, организационных, трудовых, финансовых возможностей и ограничений на проведение анализа каждым из методов в текущий (существующий) момент времени.

На третьем этапе внедряются и применяются методы контроля стоимости и сроков реализации проектов развития. Среди методов контроля стоимости реализации проектов развития можно выделить следующие наиболее популярно используемые:

- метод освоенного объема. Метод освоенного объема основан на определении отношения фактических затрат к объему работ, которые должны быть выполнены к определенной дате. При этом учитывается информация по стоимости, плановому и фактическому графику работ и дается обобщенная оценка по состоянию работ на текущий момент. Выявленные тенденции используются для прогноза будущей стоимости объема работ при завершении и определении факторов, оказывающих влияние на график выполнения работ.

Преимущество этого инструмента состоит в том, что он позволяет получать точные и надежные данные о ходе выполнения проекта уже на начальной стадии его реализации, на текущий момент данный метод является наиболее полным и популярным в контроле за инвестиционными проектами. Любой руководитель проекта может использовать эти данные для прогноза затрат, требующихся для завершения всех работ по проекту с минимальной вероятностью ошибки. Если на ранней стадии выполнения проекта руководитель получает данные по фактическому выполнению проекта, неприемлемые по ряду показателей, это может послужить для него предупредительным сигналом и позволит предпринять своевременные шаги для предотвращения нежелательных последствий [1, с.55 - 88];

- метод PERT - COST. Конечная цель применения метода PERT - COST состоит в том, чтобы затраты на реализуемый проект соответствовали принятой смете. Составление сметы расходов на реализацию проекта обычно предполагает выявление всех затрат на проект, а затем распределения этих затрат во времени. На этапах выполнения проекта, фактические затраты могут быть сравнены с планируемыми или сметными. Если фактические затраты превышают планируемые, то могут быть предприняты необходимые действия, направленные на то, чтобы привести фактическую сумму затрат на проект в соответствие с планом. Таким образом, метод PERT - COST предназначен для поиска оптимального

сокращения длительности проекта при минимальных затратах. Оптимизация длительности реализации проекта основана на принципе сокращения сроков выполнения работ, согласно которому наибольшему сокращению подвергается длительность тех критических работ, выполнение которых связано с наименьшими издержками. Согласно условиям метода PERT - COST издержки выполнения работы линейно зависят от её длительности, поэтому они растут пропорционально изменению длительности от нормального до предельного значения [1, с.55 - 88];

- метод CPM - COST предполагает, что каждая работа имеет фиксированную комбинацию длительности и издержек выполнения. Помимо этого предполагается, что издержки линейно зависят от длительности выполнения работ. В этом случае мы получим минимальный срок выполнения проекта, на каждом этапе можно рассчитать издержки ускорения реализации проекта [1, с.55].

Рассмотрим основные методы контроля сроков проектов.

- метод CPM. Это метод критического пути относится к группе детерминированных технологий сетевого планирования. Её сущность заключается в создании особого сетевого графа (представляющего работы и события проекта) и в проведении необходимых расчетов по этому графу. Результат расчетов представляет собой план реализации проекта. Метод CPM используется для планирования и контроля проектов, технология реализации и организационные взаимосвязи которых считаются известными. Технология CPM была создана в 1956 - 1957 годах в США, её изобрели Дж. Е. Келли и М.Р. Уолкер из концерна DuPont для поддержки планирования проектов в сфере эксплуатации, модернизации и ликвидации химических предприятий [1, с.60];

- метод PERT. Метод PERT был разработан по заказу Военно - морского флота США в период реализации проекта по созданию атомной подводной лодки «Полярис». При использовании технологии PERT проект представляется в форме сетевого графика, иллюстрирующего связи между всеми работами и событиями, входящими в его состав, а вероятность его своевременной реализации определяется согласно основным положениям этого метода с применением стохастических методов. Так же, как и при использовании метода CPM, в технологии PERT анализируется критический путь по сети искусственной детерминированной структуры. Метод PERT предоставляет дополнительную возможность статистической оценки длительности выполнения конкретных работ и соответственно вероятности своевременной реализации каждого этапа проекта [1, с.58].

На четвертом этапе анализируются применение методов контроля наиболее вероятных рисков ситуаций, связанных со сроками и стоимостью. Анализ чувствительности проектов при этом является наиболее популярным и доступным методом. При использовании данного метода риск рассматривается как степень чувствительности результирующих показателей реализации проекта к изменению условий функционирования (изменение налоговых платежей, ценовые изменения, изменения средних переменных издержек и т. п.). В качестве результирующих показателей реализации проекта могут выступать: показатели эффективности (NPV, IRR, PI, срок окупаемости); ежегодные показатели проекта (чистая прибыль, накопленная прибыль) – наиболее популярный, простой и доступный по сравнению с остальными в данной категории методами оценки рисков проекта. Он позволяет определить наиболее критические

переменные, которые в наибольшей степени могут повлиять на осуществимость и эффективность проекта [2, с. 78].

На пятом этапе происходит выработка решений и принятие мер для решения проблем, обнаруженных в ходе диагностики, для этих целей рационально использовать:

- эвристические методы распределения ресурса. Данные методы позволяют логически, путём рассмотрения вариантов графиков реализации инвестиционных проектов обосновать их продолжительность с учётом имеющихся ограничений на ресурсы типа мощности. Из современных исследований известно, что распределение ресурсов можно осуществлять по трем основным эвристическим правилам: по степени критичности работ, по минимальной продолжительности работ, по минимальному позднему сроку окончания [4, с. 25];

- эвристические методы распределения ресурса в совокупности с механизмами агрегирования представляют собой идею локальной оптимизации, то есть улучшения некоторого начального решения посредством уменьшения числа операций проекта путем замены нескольких операций (подпроектов) одной операцией. Полученный агрегированный проект, как правило, допускает более эффективные методы решения (в силу меньшей размерности). Полученное агрегированное решение затем дезагрегируется в календарный план исходного проекта [4, с. 25];

- компенсационные механизмы. Механизм, реализующий компенсационные мероприятия с целью ликвидации срывов или ускорения сроков реализации проектов. Такие механизмы значительно снижают проектные риски. К положительным свойствам описанного механизма являются минимальные требования к системе контроля за сроками реализации, поскольку менеджеры сами заинтересованы в завершении операции в установленные руководством сроки. Если руководство применяет достаточно «жесткую» систему контроля с сильными санкциями при срыве заданных сроков выполнения операций, то описанный механизм можно улучшить в смысле введения величины дополнительного стимулирования за ускорение сроков реализации проектов [4, с. 45];

- механизмы опережающего самоконтроля. Механизм опережающего самоконтроля предназначен для своевременного информирования менеджеров проекта о возможных отклонениях от плана поставок. Чем раньше менеджеры проектов узнают от поставщиков о возможных срывах в выполнении поставок (по срокам), тем более эффективное решение он может принять (либо это дополнительные меры по ликвидации отклонений и уменьшению потерь, либо корректировка плана). Суть механизма состоит в том, что штрафы поставщиков при корректировке плана тем меньше, чем раньше они сообщают об этой корректировке, и эти штрафы меньше, чем штрафы за невыполнение плана. За поставку раньше плановых сроков, поставщикам предусматривается определенное вознаграждение от суммы контракта [3, с. 45].

Наконец, на шестом этапе составляем комплексную программу оптимизации проблем, обнаруженных в ходе диагностики при минимальных затратах. Для этих целей наиболее рационально применение механизма комплексного оценивания.

К достоинствам данного механизма можно отнести тот факт, что он позволяет построить агрегированную оценку сложного объекта путем свертки большого числа показателей, характеризующих объект и с учетом степени их влияния. Механизм основан на переводе показателей в единую шкалу балльных оценок, объединении показателей в группы (обобщенные характеристики объекта) и в формировании балльной оценки направления и

последующей попарной свертке оценок направлений. Механизм позволяет регулярно отслеживать и своевременно оценивать результаты деятельности объекта управления, изменения, происходящие с ним, как в результате его функционирования, так и влияния внешней среды. Данный механизм особенно актуален в условиях: сложности управляемого объекта; отсутствие общепринятых численных показателей эффективности и точной модели функционирования объекта [4, с. 67].

На заключительном этапе необходимо проводить мониторинг реализации проектов развития для предотвращения проблем в будущем.

Список использованной литературы:

1. Троцкий М. и др. Управление проектами / М. Троцкий, Б. Груча, К. Огонек; пер. с польск. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 304 с.;
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: учебное пособие / Под общ. ред. И.И. Мазура. - 2 - е изд. - М.: Омега - Л, 2004. - с. 664.;
3. Новиков Д.А., Глотова Н.П. Модели и механизмы управления образовательными сетями и комплексами. М.: Институт управления образованием РАО, 2004. – 142 с.;
4. Коргин Н.А. Неманипулируемые механизмы обмена в активных системах. М.: ИПУ РАН (научное издание), 2003. – 126 с.

© А.В. Косинова, 2016

УДК 657.1

К.А. Косова,

студент 4 курса специальности «Бухгалтерский учет, анализ, аудит»
научный руководитель – к.э.н., доцент, Догадова Е. А.
Омский государственный университет путей сообщения
г.Омск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОМПАНИИ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРАВИЛАМ МСФО И РСБУ

Прибыль организации - один из существенных показателей, который в первую очередь интересует внешних пользователей, в том числе акционеров. Она находит свое отражение в финансовой отчетности, являющейся основным источником информации для понимания деятельности предприятия.

Отчет о прибылях и убытках, где отражается прибыль по правилам МСФО, является аналогом отчета о финансовых результатах в российском учете. Отчет о финансовых результатах содержит отчетные финансовые показатели, характеризующие абсолютную эффективность хозяйствования организации и схожие с показателями отчета о прибылях и убытках по МСФО.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что отчет о финансовых результатах обеспечивает информационные потребности пользователей относительно: приобретения,

продажи и владения ценными бумагами, участия в капитале, оценки качества управления и способности организации своевременно выполнять свои обязательства, обеспеченности обязательств организации, определения суммы дивидендов, подлежащих распределению, регулирования деятельности организации.

Конечная цель развития бизнеса заключается в получении прибыли. Различные требования, которые предъявляют к прибыли пользователи бухгалтерской информации, а также множество функций, которые она выполняет, привели к возникновению большого числа трактовок понятия «прибыль».

И.Ю. Сигидов рассматривает прибыль с учетных позиций, а именно, что под финансовым результатом понимается разница между доходами и расходами коммерческой организации за определенный период, при этом положительная разница признается прибылью, отрицательная – убытком. Достижение прибыли – основная цель финансово-хозяйственной деятельности любой коммерческой организации [5].

Профессор И.А. Бланк, как нельзя лучше раскрыл сущность прибыли и многообразие ее проявлений. Он определил прибыль как:

- 1) главную цель предпринимательской деятельности;
- 2) основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов;
- 3) критерий эффективности конкретной деятельности;
- 4) главный источник возрастания рыночной стоимости организации;
- 5) базу экономического развития государства [3].

С данным мнением можно согласиться по основным пунктам, действительно прибыль главный источник финансовых ресурсов предприятия и определяет эффективность деятельности коммерческой организации.

При составлении как годовой, так и промежуточной бухгалтерской отчетности организации наряду с балансом обязательно заполняют форму «Отчет о финансовых результатах». В ней формируются финансовый результат хозяйственной деятельности, а также сумма чистой прибыли (убытка), полученная организацией за отчетный период.

В составе российской годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности с 2012 года отчет о прибылях и убытках именуется отчетом о финансовых результатах [1].

Основная цель формирования «Отчета о финансовых результатах» состоит в обеспечении информацией лиц, заинтересованных в результатах деятельности организации. Так, информация, содержащаяся в отчете о финансовых результатах, позволяет:

- дать оценку изменения доходов и расходов организации в отчетном периоде, по сравнению с предыдущим;
- проанализировать состав, структуру и динамику прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли;
- выявить факторы, влияющие на формирование конечного финансового результата и динамику рентабельности продаж.

Требования по составлению отчета о финансовых результатах можно объединить в пять экономических принципов:

Принцип расчета финансового результата методом брутто предусматривает отражение всех доходов и расходов в полном размере без взаимозачетов;

Принцип детализации доходов и расходов по видам означает, что все доходы и расходы отчетного периода должны быть структурированы определенным образом, т.е., относиться к доходам и расходам по обычным видам деятельности или к прочим доходам и расходам;

Принцип построения отчета о финансовых результатах по функциям управления предполагает относить доходы и расходы к определенным областям деятельности организации и таким образом оценить их экономическое действие;

Принцип периодизации раскрывает суть о том, что в отчете о финансовых результатах доходы и расходы отражаются в том периоде, в котором согласно принципу начисления они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств;

Принцип разделения результата означает, что доходы и расходы должны быть разделены таким образом, чтобы основные и прочие составляющие финансового результата были прозрачными (т.е. распознаваемыми).

Согласно МСФО 1 «Представление финансовых отчетов» [2], «Отчет о финансовых результатах» должен, как минимум, содержать статьи, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика статей отчета о финансовых результатах по правилам МСФО и РСБУ

МСФО 1	РСБУ
Выручка	Выручка
Результат операционной деятельности	Прибыль (убыток) от продаж
Затраты по финансированию	Себестоимость продаж Коммерческие расходы Управленческие расходы
Доля прибыли и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности, исчисляемая методом участия	Доходы от участия в других организациях
Расходы по налогу	Текущий налог на прибыль Отложенные налоговые активы Отложенные налоговые обязательства
Прибыль и убыток от обычной деятельности	Прибыль (убыток) от продаж
Доля меньшинства	-
Чистая прибыль или убыток за период	Чистая прибыль (убыток)

Из данной таблицы видно, что название некоторых статей по МСФО отличаются от названия статей российского отчета. Так же по РСБУ отсутствует аналог статьи «Доля меньшинства». В целом можно сказать, что рекомендации МСФО 1 в определенной мере реализуются в отечественном отчете о финансовых результатах.

Организации в соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» могут составлять отчет о финансовых результатах одним из двух методов. При использовании первого метода («по характеру затрат») организация объединяет расходы в составе

прибыли или убытка в соответствии с их характером (например, амортизация основных средств, закупки материалов, транспортные расходы и т.д.) без перераспределения в соответствии с их функцией в рамках организации. Этот метод прост в применении, поскольку нет необходимости перераспределять расходы на основе их функциональной классификации (рис. 1). Метод «по характеру затрат» подходит для внутреннего управленческого учета.

Выручка (+)
Затраты на производство:
Использованное сырье и расходные материалы (-)
Расходы на вознаграждения работникам (-)
Расходы на амортизацию (-)
Прочие расходы (-)
Итого расходов (-)
Изменения в запасах готовой продукции и незавершенного производства:
на начало периода (-)
на конец периода (+)
Иные доходы и поступления (+)
Иные расходы и убытки (-)
Прибыль до налогов (+ / -)
Налог на прибыль (-)
Чистая прибыль

Рисунок 1 – Структура отчета о финансовых результатах, построенного в соответствии с методом «по характеру затрат»

При использовании второго метода («по функции затрат») расходы классифицируются в соответствии с их функцией в качестве составной части себестоимости продаж или, например, затрат на сбыт или административную деятельность. Организация, использующая этот метод, раскрывает как минимум себестоимость своих продаж отдельно от прочих расходов.

Классификация на основе метода «по функции затрат» представлен на рис. 2.

Этот метод используется в РСБУ. Он может обеспечить пользователям более уместную информацию по сравнению с построением отчета в соответствии с методом «по характеру затрат», однако распределение затрат по их функциям может потребовать произвольного распределения и значительных профессиональных суждений [4, с. 4].

Выручка (+)
Себестоимость продаж (-)
Валовая прибыль (+ / -)
Административные расходы (-)
Затраты на сбыт (-)
Операционный результат от продаж (+ / -)
Прочие доходы (+)
Прочие расходы (-)
Прибыль до налогов (-)
Прибыль до налогообложения (+)
Налог на прибыль (-)
Чистая прибыль

Рисунок 2 – Структура отчета о финансовых результатах, построенного в соответствии с методом «по функции затрат»

Таким образом, МСФО предполагает более гибкий подход к формату представления финансовой отчетности.

Показатели отчета о финансовых результатах дополняют отраженную в бухгалтерском балансе информацию. Из баланса можно узнать о наличии активов и обязательств компании по состоянию на отчетную дату (конец календарного (финансового) года). А отчет о финансовых результатах позволит судить о размере доходов и понесенных расходов, наличии прибыли или убытков, то есть об эффективности работы компании за отчетный год.

Финансовая отчетность по МСФО учитывает в большей степени интересы собственников и инвесторов, а отчетность по РСБУ – государственных органов. Хочется надеяться, что результатом процесса адаптации отчетности к международным стандартам станет ее ориентация в сторону собственников, акционеров и потенциальных инвесторов. Это позволит предприятиям в полной мере использовать широкие возможности, предлагаемые международными рынками капитала.

Список используемой литературы:

1. О бухгалтерском учете: Федер. закон от 06.12.2012 № 402 - ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.) [Электронный ресурс]. – М., [2015]. –Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н с изменениями и дополнениями от: 18 июля, 31 октября 2012 г., 2 апреля 2013 г.).
3. Бланк И.А. Управление прибылью. - Ростов н / Д: «Феникс», 2012. – 345с. 16.
4. Бабаева Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет / под ред. Ю. А. Бабаева. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 525 с.
5. Сигидов Ю. И. Развитие методики бухгалтерского учета финансовых результатов сельскохозяйственных организаций: Монография / Ю.И. Сигидов, Г.Н. Ясенко. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. – 118 с.

© К.А. Косова, 2016

УДК 332.1

Д.А.Костин

Студент 2 курса, Институт нефти и газа,
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова
г. Архангельск, Российская Федерация
Научный руководитель: А.И. Поспеловская, к.э.н., доцент
Высшая школа экономики и управления, кафедра экономики
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова

МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РФ

Динамика движения современного экономического пространства повышает интерес всего мирового сообщества к арктическим территориям и шельфу Арктики. Главными факторами к развитию Арктической зоны РФ являются наличие имеющихся в этом труднодоступном макрорегионе значительных ресурсных богатств и возможности

транзитно - транспортных коридоров, которые позволят сформировать новую транспортную инфраструктуру, снижающую расстояния грузоперевозок.

Устойчивое развитие арктических территорий РФ на базе инновационной национальной стратегии является значимым для российской экономики. При этом необходимо активное внедрение адаптивных мер государственной политики по освоению обширных и труднодоступных территорий Арктической зоны, сложных для хозяйственного освоения, на основе мероприятий, предложенных программным документом по реализации стратегии развития Арктики («Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года» [1]).

В этом документе четко сформулированы национальные интересы России в Арктике, определены принципы, цели, задачи, направления и конкретные мероприятия по достижению поставленных целей социально - экономического развития региона в будущей перспективе.

В рамках стратегии основными для инновационного развития российской Арктики становятся следующие взаимосвязанные дополняющие друг друга мероприятия [3]:

- повышение уровня социально - экономического развития Арктического макрорегиона;

- формирование применимой к арктическим условиям транспортной инфраструктуры северного макрорегиона с доступом к удаленным, труднодоступным районам и внутрирайонным коммуникациям;

- формирование системы и адаптации транспортной энергетической и информационно - коммуникационной инфраструктуры к современным реалиям и климат - условиям северного макрорегиона;

- создание системы обеспечения комплексной безопасности жизнедеятельности региона;

- проведение программ по осуществлению экологической безопасности региона и мониторинга чрезвычайных ситуаций;

- создание системы мониторинга локальных систем жизнеобеспечения в Арктической зоне РФ;

- развитие экономического потенциала Северного морского пути – как остова и высокоширотной магистрали, соединяющей северные регионы России, что реально влияет на осуществление программы освоения северных труднодоступных территорий. Реновация Северного морского пути включает значимый потенциал ожидания для России [2;4].

Реализация и осуществление данных мероприятий даст возможность:

- апробировать новые принципы освоения государственной политики сложных труднодоступных регионов в современных волатильных условиях;

- создать импульсные «точки роста» для долговременного повышения экономики Арктической зоны и северных территорий Европейской части РФ;

- усилить российское экономическое и техническое присутствие в арктическом макрорегионе;

- освоить новые технологии по освоению районов со сложными климатическими условиями;

- обеспечить подходы к разработке новых малодоступных месторождений углеводородов и природных ресурсов;
- соединить в единую транспортную инфраструктурную систему малодоступные районы Арктической зоны РФ;
- сформировать предпосылки формирования транзитных маршрутов, включающих арктическую систему в отечественную и мировую инфраструктуру перевозок.

Список использованной литературы:

1. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года (Указ Президента РФ № 232 от 08.02.2013 г.)
2. Залыковский Н.П. Северный морской путь: потенциал ожидания и реальные проблемы функционирования // Арктика и Север – междисциплинарный электронный научный журнал – 2015– №3.
3. Поспеловская А.И., Масленникова Н.А. Совершенствование подходов к формированию программы устойчивого развития региональных социально - экономических систем // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно - практической конференции. В 2ч. Ч.2. – Уфа.: АЭТЕРНА, 2015 – С.228 –230
4. Поспеловская А.И., Поспеловский Д.В. Развитие транспортной системы Арктической зоны РФ // Прорывные научные исследования как двигатель науки: сборник статей Международной научно - практической конференции / ч.1. –Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С.182–184.

© Д.А. Костин, 2016.

УДК 658.81

Е.А. Кравченко

Магистрант 2 курса, направление подготовки «Торговое дело»
Орловский государственный университет экономики и торговли
Г. Орел, Российская Федерация

ТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: РЕГУЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ

Осуществление предприятиями торговли своих непосредственных функций по продаже товаров связано с рядом сложных и требующих постоянного контроля моментов. Значительная проработанность и креативность приемов мерчандайзинга, опробованные способы выкладки, изученные варианты реакции потребителей на различные предложения торговцев – все это дает, с одной стороны – простор для маневра, с другой стороны – создает трудности, связанные с реализацией новых стратегий в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Организация торговой деятельности со всеми ее технологическими и торговыми процессами сопряжена с различного рода ограничениями и необходимостью соблюдения

правил, например, при осуществлении выкладки важно учесть особенности товарного соседства.

Деятельность торговых предприятий подпадает под целый ряд законодательных актов, постановлений, правил, которые нужно неукоснительно выполнять и соблюдать. Так, например, осуществляя продажи пищевых продуктов, следует учитывать требования «Санитарно - эпидемиологических правил» СП 2.3.6.2203 - 07, утвержденных постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 3 мая 2007 г. N 26.

Согласно пункту 1.3. «Ассортимент продовольственного сырья и пищевых продуктов, реализуемых в организации торговли, должен соответствовать виду и типу организации торговли. Планировка и технические возможности организации торговли должны соответствовать государственным санитарно - эпидемиологическим правилам и нормативам для обеспечения требуемых условий приема, хранения, переработки и реализации продовольственного сырья и пищевых продуктов, соблюдение правил личной гигиены работниками» [СП].

В «Санитарно - эпидемиологических правилах» подробно прописаны требования:

- к размещению предприятий торговли;
- к водоснабжению и канализации;
- к вентиляции, кондиционированию, отоплению, освещению помещений и условиям труда работающих;
- к планировке, размещению и устройству помещений организаций торговли;
- к оборудованию, инвентарю и посуде;
- к приему и хранению пищевых продуктов;
- к реализации пищевых продуктов и т.д.

В пункте 5.2 рассматриваемого законодательного акта отражено условие, при котором все помещения торгового предприятия должны располагаться с учетом движения различных видов потоков: продуктов, продовольственных и непродовольственных товаров, персонала предприятия и посетителей. Фактически речь идет о товарных и покупательских потоках, которые должны перемещаться по торговому предприятию не мешая друг другу, по возможности не пересекаясь, оптимизируя движение.

Особое значение это требование приобретает для торговых организаций, которые кроме реализации продовольственных и непродовольственных товаров организовали собственное производство пищевых продуктов и выполняют функции подработки и подсортировки товаров при подготовке их к продаже. В данном случае поточность значительно возрастает и важно, чтобы не было встречных потоков и перекрещивания движения сырых и готовых пищевых продуктов.

В пункте 7.6 «Санитарно - эпидемиологических правил» указывается на значимость соблюдения правил товарного соседства, норм складирования. Продукты (товары), имеющие специфический запах, должны храниться отдельно от продуктов, воспринимающих запахи.

Хотя в данном пункте и делается акцент на хранение товаров, но с большой долей вероятности это может быть отнесено и к выкладке, поскольку товары на полках, стеллажах находятся в непосредственной близости друг от друга и достаточно продолжительное время, достаточное для впитывания запахов.

Применительно к нашему исследованию больший интерес представляют требования к реализации пищевых продуктов. Наряду с очевидными условиями, запрещающими подготовку продовольственных товаров к продаже уборщицами и подсобными рабочими, выделяется и ряд специальных требований, так или иначе связанных с выкладкой и процессом продажи товаров.

1. Продажа сырых продуктов (рыбы, мяса, морепродуктов, птицы и пр.) осуществляется в специальных отделах. Готовые к употреблению продовольственные товары реализуются отдельно (пункт 8.4).

2. Санитарный брак – упавшие на пол или загрязненные другим путем товары не реализуются покупателям, они должны быть утилизированы (пункт 8.8).

3. Плодоовощная продукция должна быть представлена в специальных отделах и секциях (пункт 8.18), продажа переработанной неупакованной плодоовощной продукции (соленой, маринованной, квашеной и пр.) проводится отдельно от реализации сырых овощей и фруктов (пункт 8.19).

Таким образом, кроме учета принципов, способов и видов выкладки товаров на полках торгового зала, следует принимать в расчет требования законодательных актов. Ряд товаров необходимо размещать в специализированных секциях и / или отделах, скоропортящиеся продукты рационально представить в холодильных установках и охлаждаемых витринах, не осуществлять продажу сырых и готовых к употреблению продуктов в непосредственной близости друг от друга или в одном отделе, учитывать правила товарного соседства, не допускать продажу санитарного брака и пр.

Знание юридических тонкостей, законов, регулирующих торговую деятельность, уберезет предприятие и его специалистов от нареканий и замечаний со стороны потребителей и штрафных санкций со стороны контролирующих органов.

Список использованной литературы:

1. Макарова Т.Н. Влияние новых технологий на экономическое поведение потребителей / Т.Н. Макарова, Е.А.Сотникова, К.С.Колосова // фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и финансов. Международная научно - практическая конференция: материалы и доклады. Под общ. ред. О.А.Строевой, 2015. – С. 172 - 177.

2. Макарова Т.Н. Нейромаркетинг. Новые возможности организации продаж / Т.Н.Макарова, М.А.Степанова // Поволжский торгово - экономический журнал, 2011. - № 6. – С. 16 - 24.

3. Макарова Т.Н. Создание определенной атмосферы торгового зала с учетом основных приемов мерчандайзинга / Т.Н. Макарова, Е.А. Сотникова // Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов, 2011. - № 3 (8). – С. 53 - 60.

4. Система ГАРАНТ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12124447/#friends#ixzz45CjnLiJo>

5. Скворцова Н.А. Анализ мероприятий и программ повышения удовлетворенности клиентов / Н.А.Скворцова, О.А. Лебедева // Научные записки ОрелГИЭТ, 2015. - № 1 (11). – С. 140 - 145.

6. Соболева Ю.П. Особенности маркетинга в современной торговле / Ю.П. Соболева, А.К.Тарабанько // Научные записки ОрелГИЭТ, 2011. - № 2. – С. 261 - 264.

© Е.А. Кравченко, 2016

ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

Аннотация: В статье рассматривается влияние экономических санкций на логистику и управление цепями поставок. Отмечаются как положительные стороны данного явления, так и отрицательные. Особое внимание уделяется упрочнению торгово - экономических отношений с Китаем и Юго - Восточной Азией.

Ключевые слова: национальная и международная экономика, торговля, логистика, цепи поставок, санкции, Россия, Евросоюз, санкции, поставки.

Международная логистика играет огромную роль в национальных экономиках любых государств во внутренней и внешней торговле и обмене, поскольку эффективно, надежно и успешно функционируют глобальные, международные, трансграничные логистические системы, концентрационно - распределительные центры, транспортные коридоры, каналы, цепи поставок, товаропроводящие и торговые сети, как показывают статистические данные развития маркетинга и логистики, основные этапы эволюции международной логистики. Осуществляется постоянная корректировка миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов, стратегии и тактики национальной и международной логистики в соответствии с влиянием внешней среды [1 - 6].

В настоящее время сложившаяся политическая ситуация негативно сказывается на экономике нашей страны. А поскольку рынок логистики обеспечивает оборот товаров, финансов, услуг, информации и документов в международном и во внутрисоюзном сообщении [7,8], то это напрямую зависит от состояния российской экономики и внешней торговли, темпы которой продолжают снижаться с 2014 года. Введенные санкции нарушили существующие логистические каналы распределения и доставки продукции. Ведь запрет на поставки продукции из стран, вводивших санкции против России, приводит к необходимости в спешном порядке отказываться от уже существующих поставщиков и искать другие варианты, меняя оперативно логистику поставок и доставки. Россия перестала закупать именно массовые товары, в том числе пищевые продукты, которые для некоторых грузоперевозчиков составляли значительную часть объемов транспортировок. Как утверждают эксперты «Центра развития» Высшей школы экономики, к 2016 году потери в объемах грузооборота составили 2,4 % , в том числе железнодорожным транспортом на 3,5 % [9].

В условиях санкций пострадала не только Россия, но и многие страны Евросоюза. В Латвии, например, экспорт которой в Россию упал на 25 % , ущерб составил € 70 млн. Польша, Литва, Финляндия, Нидерланды и Франция (в истории с «Мистральями», где Париж оказался в очень сложном положении) пострадали еще сильнее. Европейский центральный банк выделил 420 млн евро, но эти средства не могут покрывают убытки

государств, которые остались без налаженного рынка сбыта. В Германии под вопросом – под угрозой сокращения – около 25 тыс. рабочих мест именно из-за режима санкций и контрсанкций. Федеративная республика поставляла в Россию сельхозпродукцию и мясо-молочную продукцию, но также и промышленные товары – в том числе для железных дорог, для газовых компрессорных станций, экскаваторов. Сейчас все эти товары готовы поставлять в Россию страны Юго-Восточной Азии и Китая.

От решений брюссельских политиков пострадали авиационные компании воздушных перевозчиков: «Аэрофлот», «Люфтганз», «Эйр Франс - КЛМ» и «Финнэйр». Президент франко-российской торгово-промышленной палаты Эмманюэль Киде отмечал, что жесткие санкции повредили Франции, поскольку около шести тысяч французских предприятий работают с Россией, а выполнением различных российских заказов в этой стране занимались порядка 100 тыс. человек. Член парламента Франции Жак Миар признал, что введение ограничений в отношении Москвы было «крайне непродуманным, ошибочным, самоубийственным решением, принятым под влиянием ЕС» [10].

Пока объем поставок из Европы снижается, объем перевозок из Китая и Юго-Восточной Азии растет, то есть санкции и падение товарооборота отразились не только на объеме российского рынка логистических услуг, но и на его направлениях. По данным торгового представителя России в Китае Алексея Груздева значительно увеличилось и показатели российского экспорта (в Китай) по таким товарам, как изделия из черных металлов (на 379 %), цветные металлы (на 83,3 %). Также в 2015 году существенно, на 44,6 %, возросли поставки в Китай машинно-технической продукции и оборудования, (их доля в общем объеме экспорта составила 2,04 [10].

В 2015 году Китаем было выдвинуто России предложение, вполне сравнимое с газовым контрактом на 30 лет, подписанным в 2014 году. Наш сосед, ставший теперь практически первой экономикой мира, предлагает построить скоростную железнодорожную магистраль Пекин – Москва, стоимость такого проекта – порядка 250–300 млрд. долларов США. Подробности пока не совсем ясны, но в том, что во время кризиса рубля такая грандиозная стройка без сомнения существенно поможет экономике России, а Китаю позволит использовать лишние средства и рабочие руки, – сомнений нет [11].

Смена рынков сбыта произошла не только в сторону Азиатских стран. Например, ранее почти половину импортируемого мяса обеспечивали США, ЕС, Австралия и Канада. Сегодня эти объемы разделили между собой Бразилия, Белоруссия, Парагвай, Аргентина и Уругвай. Место Европейского союза, который импортировал почти 40 % фруктов, теперь занимают Эквадор, Марокко и Аргентина. Не смотря на то, что расстояния до стран-импортеров во многих случаях стали намного больше, более низкая закупочная стоимость компенсирует этот неприятный факт (например, закупка фруктов в ЕС в среднем вдвое дороже, чем в перечисленных выше странах).

Некоторые иностранные компании решили более прочно закрепиться на Российском рынке. Так, Шведская торговая сеть по продаже мебели и товаров для дома «ИКЕА» планирует уже до 40 % необходимых производств размещать на наших предприятиях. Продукция из льна, произведенная в России данной компанией, уже экспортируется за рубеж. Минпромторг ведет переговоры с

ритейлерами «Спортмастер», «Декатлон» и Benetton о размещении заказов на производство или собственных мощностей в России [12].

Таким образом, из-за введенных санкций в России произошло изменение структуры логистических потоков цепей поставок, создание условий для поддержания отечественного производителя и развития агропромышленного комплекса. Для качественного импорта замещения необходима диверсификация поставок и создание удобных интегрированных логистических комплексов.

Список использованной литературы:

1. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А., Степанов В.Г. Международные аспекты логистики: Учебное пособие. / Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2002. – 168 с.
2. Воронов В.И., Воронов А.В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20 - 28.
3. Воронов В.И., Воронов А.В., Ермаков А.А. Внешнеторговая статистика в развитии международного маркетинга и логистики. Маркетинг. 2014. № 1 (134). С. 90 - 96.
4. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана [текст]: учебное пособие: Гриф УМО по образованию в области менеджмента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Менеджмент» - 080200 / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М. : ГУУ. 2013. - 173 с.
5. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в евразийском таможенном союзе [текст]: монография: / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М.: ГУУ. 2014. - 158 с.
6. Воронов В.И., Воронов А.В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов. Управление. 2015. Т.3 № 2. С. 27 - 36
7. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межегов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
8. Логистика: тренинг и практикум. Аникин Б.А., Вайн В.М., Водянова В.В., Воронов В.И., Гапонова М.А., Ермаков И.А., Ефимова В.В., Заичкин Н.И., Кравченко М.В., Пузанова И.А., Родкина Т.А., Серова С.Ю., Серышев Р.В., Федоров Л.С. Учебное пособие / Москва, 2014.
9. ИНСТИТУТ «ЦЕНТР РАЗВИТИЯ» НИУ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ» https://dcenter.hse.ru/data/2016/02/27/1139373744/macro_16-03.pdf
10. <http://www.tks.ru/logistics/2015/10/23/0001/print>
11. <http://www.sovsekretno.ru/articles/id/4588/>
12. Электронная газета «Коммерсантъ» от 6 апреля 2016 года №58 (5808).

© Ю.С. Крутелева, А.В. Растргина, 2016

А.В. Кузьмина,
студент гр.МСб - 141, 2 курс
Научный руководитель:
С.М.Бугрова, к.э.н. доцент
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф.Горбачёва
г. Кемерово

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В МАШИНОСТРОЕНИИ КУЗБАССА

Производительность труда является одним из важнейших показателей эффективности общественного производства. Применение этого показателя позволяет оценить эффективность труда, как отдельного работника, так и коллектива. Проблема роста производительности труда сегодня актуальна еще и по причине отставания темпов роста производительности в России от роста издержек на зарплату, о чем неоднократно отмечалось на государственном уровне. Президент еще в мае 2012 года подписал указ от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», согласно которому, Правительству РФ необходимо принять меры, направленные на увеличение к 2018 году производительности труда в 1,5 раза относительно уровня 2011 года. Особенно важна данная проблема для машиностроения –основы технического перевооружения всего народного хозяйства.

Машиностроительная отрасль Кемеровской области включает более 100 предприятий, выпускающих широкий перечень разнообразных видов машиностроительной продукции. Это горно - шахтное и горнорудное оборудование (ГШО), транспорт, подъемно - транспортные машины и механизмы, дорожно - строительная и коммунальная спецтехника, сельскохозяйственное, химическое оборудование, приборостроение и весо - измерительная аппаратура, выпуск подшипников, а также выполнение оборонного заказа.

Машиностроительная промышленность Кемеровской области входит в число базовых отраслей экономики Кузбасса, на её долю приходится 12 % общего объема производства. Многие предприятия входят в состав добывающих холдингов. В 2014 году машиностроителями Кузбасса было произведено продукции на 36,126 млрд.руб., что почти на 65 % меньше чем в 2012г. [2] В 2016г. производство многих видов машиностроительной продукции в области также снизилось (таблица 1).

Причинами является не только наступивший кризис, но и низкие темпы роста производительности труда. Главный резерв роста производительности - неиспользованные возможности экономии затрат труда, которые возникают в результате действия тех или иных факторов. Значительную роль играет научно - технический прогресс: применение новой техники, совершенствование машин, внедрение комплексной механизации, модернизация действующего оборудования и инженерных коммуникаций, необходимых для выполнения процессов, а также внедрение передовых технологий и научных разработок.

Таблица 1
**Оборот организаций обрабатывающего производства в Кемеровской области
за I квартал 2016 г. [4]**

	I квартал 2016г.,млн.руб	В % к I кварталу 2015г.
Обрабатывающие производства всего	112982	89,6
Производство машин и оборудования	8664	124,0
Производство электрооборудования	1191	96,2
Производство транспортных средств и оборудования	760,9	58,1
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	44096	75,7

С началом нового тысячелетия появились предпосылки для учета новых факторов, влияющих на рост производительности труда. Сегодня проблема повышения производительности труда не может быть поставлена только в рамках соотношения «работник – рабочее место». Нельзя рассматривать рост производительности труда как функцию технического перевооружения рабочего места, высокого профессионализма работника с достойной заработной платой. Этого недостаточно потому, что современный этап развития российской экономики столкнулся с невиданным дефицитом квалифицированных рабочих и инженерных кадров. Следует согласиться с исследователями, что «произошел сдвиг в системе ценностей: люди не хотят заниматься промышленным трудом и работать на производстве, они ищут более «чистую» и выгодную работу». Молодых людей интересует работа в «светлых» офисах, а не в «серых» производственных помещениях. [1]

Среди основных причин низкого уровня производительности труда на российских промышленных предприятиях, на наш взгляд, можно выделить макроэкономические проблемы, которые должны решаться на уровне государства в целом и микроэкономические проблемы, возникающие на уровне предприятий (рис 1).

Причины	
Макроэкономические	Микроэкономические
1.разбалансированность системы подготовки кадров и рабочих мест	1.низкие стандарты качества и контроля над результатами труда
2.низкие государственные инвестиции в машиностроение	2.дефицит профессиональных навыков работников
3.слаборазвитые франчайзинговые и лизинговые отношения	3.потери рабочего времени из - за несовершенной организации

	производственного процесса
4.низкая престижность технических профессий	4.утраченная система подготовки кадров рабочих профессий на предприятии
5.высокие административные барьеры для развития предприятий	5.низкая степень мотивации работников в повышении производительности труда
6.низкий удельный вес инновационных предприятий	6.неудовлетворительные условия труда

Рис.1. Причины низкой производительности труда в машиностроении

Отметим важность определения основных направлений роста производительности труда с учетом отраслевых особенностей машиностроения. На уровне предприятий машиностроения чрезвычайно важна проблемы низкого технического уровня производства, высокой доли устаревшего оборудования, пренебрежения к технологии и организации производства, несовершенства систем управления производством в целом. Например, моральный и физический износ машин и оборудования на машиностроительных предприятиях Кузбасса достигает критической величины – до 80 % . [3]

Таким образом, для повышения уровня производительности труда необходимо стимулировать конкуренцию путем устранения административных барьеров, повысить эффективность реального государственного сектора экономики, модернизировать систему профессионального образования, внедрить оптимальные методы измерения производительности труда с учетом отраслевых особенностей предприятий.

Достижение высокого уровня производительности труда требует серьезной перестройки системы управления производством, изменения поведенческих аспектов организации труда (труд должен быть социально значимым для человека, мотивированным, с большой степенью самостоятельности), совершенствования организации профессионального обучения сотрудников предприятий, создания условий для наиболее эффективного труда каждого работника и т.д. [5]

В регионе также важна роль таких факторов, как повышение общеобразовательного и профессионально - квалификационного уровня кадров, совершенствование подготовки и повышения квалификации рабочих и специалистов для машиностроительной отрасли в соответствии с новыми требованиями рыночной экономики.

Список литературы

- 1.Рывкина Р.В., Коленникова О.А. Кадровый кризис на промышленных предприятиях России // Социологические исследования. 2007. №8. С.57.
- 2.Степанова Д.С., Бугрова С.М. Роль машиностроения в экономике Кузбасса. - Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 1 - 11. С. 121 - 124.
- 3.Степанова Д.С., Бугрова С.М. Тенденции развития машиностроительной отрасли в Кузбассе. – Наука и образование: проблемы и стратегия развития. 2015. №1 (1). С. 210 - 214.
- 4.Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://kemerovostat.gks.ru/>
5. Туровец О.Г. Организационные факторы роста производительности труда // Организатор производства. 2008. №1.С.17 - 20

© А.В. Кузьмина, 2016

А.О.Кукаева
Студентка 3 курса
Д.М.Храмова
Студентка 3 курса

Экономический факультет
Мордовский государственный университет им.Н.П. Огарева
Г.Саранск, Российская Федерация

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В НАЛОГОВЫХ ДОХОДАХ БЮДЖЕТА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Насколько сильна взаимосвязь между уровнем экономического развития региона и развитием банковского сектора, действующего в его пределах? Безусловно, она является достаточно сильной, поскольку от банков в немалой степени зависят покупательские, инвестиционные способности населения, предприятий, организаций этого региона. Кроме того, степень развития банковской региональной системы имеет немаловажное значение и для регионального бюджета, так как банки в качестве предприятий, производящих специфический продукт, являются в то же время и налогоплательщиками [1,С.24].

Важным для изучения является вопрос значимости региональных банков как источников пополнения регионального бюджета. Ведь самостоятельные региональные банки, используя гибкий и оперативный подход при решении задач клиентов, зачастую обслуживают наибольшую долю населения в своем регионе [2].

Рассмотрим обозначенную проблему на примере региональных системообразующих банков Республики Мордовия: АКБ "АКТИВ БАНК" (ПАО), АККСБ «КС БАНК» (ПАО), ПАО КБ "МПСБ". Для проведения анализа используем такой показатель как платежи по налогу на прибыль в региональный бюджет.

Налог на прибыль принадлежит к категории федеральных налогов. Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком. В соответствии со статьей 284 части 2 НК РФ налоговая ставка по налогу на прибыль устанавливается в размере 20 процентов, если иное не установлено данной статьей. При этом:

- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2 процентов, зачисляется в федеральный бюджет;
- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18 процентов, зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации [3].

АКБ "АКТИВ БАНК" (ПАО) (полное наименование - акционерный коммерческий банк «АКТИВ БАНК» (публичное акционерное общество) - мордовский региональный банк, занимающий 2 место в регионе по величине активов (6 743 186 тыс. рублей против 11 705 868 тыс. рублей КС Банка).

Рассмотрим динамику прибыли рассматриваемой кредитной организации в разрезе 2012 - 2014 гг. в тыс. рублей [4].

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Чистые доходы (расходы)	241 359	297 571	348 544
Прибыль (убыток) до	87 869	133 250	172 523

налогообложения			
Неиспользованная прибыль (убыток)	60 526	95 829	123 825

Таким образом, по данным таблицы можно сделать вывод о перманентном росте указанных показателей на протяжении рассматриваемого периода. Так, за 2012 - 2014 гг. чистые доходы выросли в 1,4 раза, прибыль до налогообложения - в 1,96 раза, неиспользованная прибыль - в 2,04 раза. Из полученных расчетов можно также прийти к заключению, что платежи, перечисляемые банком АКБ "АКТИВ БАНК" в региональный бюджет, за указанный период увеличились.

Рассчитаем размер данных платежей, учитывая, что 2 % от общей исчисленной суммы налога зачисляется в федеральный бюджет, а 18 % - в региональный. В итоге получим следующие результаты:

- 2012 год - общая сумма платежа по налогу на прибыль - 17 573,8 тыс. руб.; в федеральный бюджет зачисляется 1 757,4 тыс. руб., в региональный - 15 978,4 тыс. руб.
- 2013 год - общая сумма платежа по налогу на прибыль - 25 963,6 тыс. руб.; в федеральный бюджет зачисляется 2 596,4 тыс. руб., в региональный - 23 367,2 тыс. руб.
- 2014 год - общая сумма платежа по налогу на прибыль - 28 236,2 тыс. руб.; в федеральный бюджет зачисляется 2 823,6 тыс. руб., в региональный - 25 412,6 тыс. руб.

По данным расчетов можно сделать вывод об увеличении отчислений с 2012 по 2014 гг. на 61 % в относительном и на 10 662,4 тыс. рублей в абсолютном выражении.

Теперь проанализируем аналогичные данные АККСБ «КС БАНК» (ПАО) (полное наименование - акционерный коммерческий кредитно - страховой банк «КС БАНК» (публичное акционерное общество) - мордовский региональный банк, являющийся лидером по величине активов в нашей республике (11 705 868 тыс. рублей).

Рассмотрим динамику прибыли рассматриваемой кредитной организации в разрезе 2013 - 2015 гг. в тыс. рублей [5].

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Чистые доходы (расходы)	533 905	563 517	586 306
Прибыль (убыток) до налогообложения	26 028	76 831	55 288
Неиспользованная прибыль (убыток)	1 036	51 424	48 390

Анализируя следующие данные, нельзя заметить однозначной тенденции в изменении показателей в течение указанных периодов. За 2012 - 2014 гг. чистые доходы увеличились в 1,1 раза, прибыль до налогообложения - в 2,1 раза, неиспользованная прибыль - в 46,7 раза. Также полученные расчеты позволяют сделать вывод о том, что налоговые платежи рассматриваемым банком в региональный бюджет увеличились по сравнению с 2013 годом, но значительно сократились в 2015 году.

По аналогии с предыдущими расчетами вычислим объем уплачиваемых налогов в региональный и федеральный бюджеты АККСБ «КС БАНК»:

- 2012 год - общая сумма платежа по налогу на прибыль - 5 205,6 тыс. руб.; в федеральный бюджет зачисляется 520,6 тыс. руб., в региональный - 4 685,04 тыс. руб.
- 2013 год - общая сумма платежа по налогу на прибыль - 25 407 тыс. руб.; в федеральный бюджет зачисляется 2 540,7 тыс. руб., в региональный - 22 866,3 тыс. руб.
- 2014 год - общая сумма платежа по налогу на прибыль - 6 898 тыс. руб.; в федеральный бюджет зачисляется 689,8 тыс. руб., в региональный - 6 208,2 тыс. руб.

На основании полученных вычислений можно прийти к выводу о том, что отчисления увеличились существенно в 2013 году в 4,9 раза в относительном и на 18 181 тыс. рублей в абсолютном выражении, а в 2014 году значительно сократились на 72,8 % или на 18 509 тыс. рублей в денежном эквиваленте.

Наконец, публичное акционерное общество «Межрегиональный промышленно - строительный банк» - третий по величине активов банк Республики Мордовия. Проанализируем ряд показателей деятельности данного банка по аналогии с предыдущими [6]:

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Чистые доходы (расходы)	161 479	236 006	270 077
Прибыль (убыток) до налогообложения	(27 142)	40 243	55 270
Неиспользованная прибыль (убыток)	(27 301)	32 153	46 458

На основании имеющихся данных можно сделать вывод о росте трех анализируемых показателей за 2013 - 2014 гг. По аналогии с предыдущими расчетами вычислим объем уплачиваемых налогов в региональный и федеральный бюджеты ПАО КБ "МПСБ":

- 2012 год - общая сумма платежа по налогу на прибыль - 159 тыс. руб.; в федеральный бюджет зачисляется 15,9 тыс. руб., в региональный - 143,1 тыс. руб.
- 2013 год - общая сумма платежа по налогу на прибыль - 8 090 тыс. руб.; в федеральный бюджет зачисляется 809 тыс. руб., в региональный - 7 281 тыс. руб.
- 2014 год - общая сумма платежа по налогу на прибыль - 8 812 тыс. руб.; в федеральный бюджет зачисляется 881,2 тыс. руб., в региональный - 7 930,8 тыс. руб.

Таким образом, несложно заметить, что динамика налоговых отчислений по налогу на прибыль в региональный бюджет у трех рассматриваемых банков несколько различается. Стабильный рост показателя наблюдается у АКБ «АКТИВ БАНК», что естественно увязано со стабильным ростом прибыли в течение анализируемого периода. Динамика «КС БАНК» и «МПСБ» примерно одинакова: с низких показателей 2012 г. до стабильного роста (снижения в случае КС Банка) в 2013 и 2014 гг.

Что касается самой величины поступлений, то она также различна у рассматриваемых банков. Для более наглядного отражения данной ситуации рассчитаем средние показатели налоговых отчислений в региональный бюджет:

Наименование банка	Средний показатель налоговых платежей в региональный бюджет за 2012 - 2014 гг., тыс. рублей	Относительный показатель в общем объеме, %
АКБ «АКТИВ БАНК»	21 586,1	56,9
АККСБ «КС БАНК»	11 253,2	29,6
КБ «МПСБ»	5 117,6	13,5

На основании данных расчетов можно увидеть, что за анализируемый период 2012 - 2014 гг. наибольший вклад (более половины) в налоговые доходы бюджета привносит «АКТИВ БАНК», не смотря на то, что показатель чистых доходов у данного банка ниже, чем у «КС БАНК», на долю которого приходится чуть меньше 30 % налоговых отчислений. Что же касается «МПСБ», то, не смотря на относительно невысокие размеры прибыли в анализируемом периоде, а 2012 г. наблюдается даже убыток, следует заметить, что величина налоговых поступлений в бюджет имеет положительную динамику.

В заключение можно сделать следующие выводы. Коммерческие региональные банки вносят неотъемлемый вклад в доходы бюджета. От развития банковского сектора напрямую зависит развитие уровня экономического региона в частности, и страны в целом. Для каждого региона необходимо иметь свои региональные банки наряду с региональными отделениями крупных национальных банков для стабильного развития экономического положения, и как следствие, для увеличения налоговых доходов регионального бюджета, повышающих уровень экономического развития региона.

Список использованной литературы:

1. Марус К.С., Аршинов И.В. Направления совершенствования налога на прибыль в России как основного источника налоговых доходов в бюджет страны // Контентус, 2015. - № 3 (32). - С. 23 - 27.
2. Официальный сайт Ассоциации Российских банков (АРБ) [Электронный ресурс] - Режим доступа : <http://arb.ru/>
3. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] - Режим доступа : <http://www.consultant.ru/>
4. Официальный сайт АКБ "АКТИВ БАНК" (ПАО) [Электронный ресурс]: – Режим доступа : <http://www.aktivbank.ru/>
5. Официальный сайт АККСБ «КС БАНК» (ПАО) [Электронный ресурс]: – Режим доступа : <http://www.ks-bank.ru/>
6. Официальный сайт ПАО КБ "МПСБ" [Электронный ресурс]: – Режим доступа : <http://www.mpsb.ru/>

© А.О. Кукаева, Д.М.Храмова, 2016

А.О.Кукаева

Студентка 3 курса

Д.М.Храмова

Студентка 3 курса

Экономический факультет

Мордовский государственный университет им.Н.П. Огарева

Г.Саранск, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ "МИР" В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Развитие национальной платежной системы для нашей страны стало одним из ключевых факторов обеспечения суверенитета национального платежного пространства. Её появление было обусловлено тем, что в марте 2014 года международные платежные системы Visa и MasterCard прекратили обслуживание карт ряда российских банков вследствие внедрения западных санкций. Это сделало чрезвычайно актуальным вопрос о необходимости внедрения национальной системы платежных карт на территории Российской Федерации, поскольку национальная платежная система обеспечивает безопасность и бесперебойность проведения внутривосрийских транзакций по банковским картам.

Можно выделить следующие основные факторы, обуславливающие необходимость и актуальность развития Национальной системы платежных карт России:

- сохранение значительной доли наличных расчетов, несмотря на высокие темпы роста количества и объемов операций, осуществляемых с использованием платежных карт и иных электронных средств платежа;
- значительная доля операций по получению наличных денежных средств в банкоматах в общем количестве операций с платежными картами;
- повышение прозрачности механизмов формирования цен на рынке розничных платежных услуг, повышение доверия населения России к использованию платежных карт и иных электронных систем платежей;
- доминирующая роль международных платежных систем на российском рынке розничных платежных услуг;
- отсутствие единого специализированного операционного и платежного клирингового центра национального уровня, оказывающего услуги по переводам денежных средств с использованием платежных карт и иных электронных систем платежей.

В соответствии со статьей 3 Федерального закона Российской Федерации от 27 июня 2011 г. № 161 - ФЗ «О национальной платежной системе» под национальной платежной системой понимается совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов

платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы) [1].

Рассмотрим основные этапы создания НСПК России:

1) В рамках первого этапа (до 31 марта 2015 года) была создана национальная операционно - независимая платформа для обработки внутрироссийских транзакций с использованием национальных и международных платежных карт. Организовано взаимодействие между участниками рынка платежных услуг через операционный платежный и клиринговый центр (ОПКЦ) НСПК по картам международных платежных систем.

2) На втором этапе (апрель – декабрь 2015 года) был осуществлен комплекс мероприятий, направленных на запуск и развитие национальных платежных инструментов.

3) Третий этап (2016 – 2018 годы) предусматривает мероприятия по насыщению продуктовой линейки НСПК актуальными платежными продуктами и сервисами, их продвижению и развитию на территории России, а также по продвижению национальных платежных карт и иных электронных средств платежа, а также сервисов НСПК за пределами России.

В соответствии с утвержденной стратегией развития НСПК её задачами является обеспечение бесперебойности операций по картам международных платежных систем на территории России, построение и развитие российской системы платежных карт. Что касается основных направлений деятельности НСПК, то к ним относятся создание национальной инфраструктуры проведения платежей по картам, а также выпуск национальной платежной карты и её постоянное развитие [2].

Таким образом, столь необходимая для развития и функционирования отечественной экономики Национальная система платежных карт была создана 23 июля 2014. Весной 2015 года в ходе всероссийского творческого конкурса были определены ее название и логотип - «Мир». Оператором платежной системы «Мир» выступает акционерное общество «НСПК», чьи акции в 100 % - м объеме принадлежат Центральному Банку Российской Федерации. Также АО "НСПК" выступает и в качестве платежного клирингового центра. Функции расчетного центра и платежного клирингового агента выполняет Центральный банк Российской Федерации.

Внутрироссийские операции по картам всех платежных систем, в том числе международных, после 1 апреля 2015 года осуществляются через процессинг операционного платежного и клирингового центра НСПК (ОПКЦ НСПК). Первые национальные платежные карты «Мир» были выпущены в декабре 2015 года участниками пилотного проекта - банками ПАО «Газпромбанк», ПАО «МДМ Банк», ПАО "МИнБанк", ПАО АКБ «Связь - Банк», работающий в Крыму ПАО «РНКБ», а также попавшие под санкции ПАО «Россия» и ПАО «СМП Банк».

На данный момент участниками ПС "Мир" являются 65 банков, из которых 9 банков являются эмитентами платежных карт "Мир", 24 банка приступили к раскрытию эквайринговой сети. Существует три вида карт «Мир»: стандартная дебетовая, классическая и премиальная. Разница между ними заключается в ежемесячном лимите на снятие средств. По карте первой категории лимит составляет 300 тыс. руб., по премиальной - 1 млн. руб. Возможен также вариант выпуска банками кобейджинговых карт, объединяющих в себе несколько платежных систем.

Рассмотрим основные параметры карт платежной системы "Мир" на примере 5 банков в виде таблицы (см.таблицу 1) [3]:

Таблица 1 - Основные параметры карт платежной системы "Мир" на примере ряда банков

Банк	Название карты (категория, если не совпадает с названием)	Стоимость обслуживания за год, руб.	Комиссия за снятие наличных в сторонних банках
Газпромбанк	«Мир - Maestro»	0	0 % в устройствах банков - партнеров; 0,5 %, минимум 150 руб. в иных банках
	«Мир Классическая»	1 000	
Российский Национальный Коммерческий Банк	«Дебетовая Мир» (Мир)	0	1 %, минимум 100 руб. в банкоматах; 1 %, минимум 200 руб. в ПВН
Банк	Название карты (категория, если не совпадает с названием)	Стоимость обслуживания за год, руб.	Комиссия за снятие наличных в сторонних банках
«Россия»	«Дебетовая» (Мир)	250	0,6 % в устройствах банков - партнеров; 1 %, минимум 150 руб. в иных банка
	«Классическая» (Мир Классическая)	550	
	«Премиальная» (Мир Премиальная)	1 200	
Связь - Банк	«Мир»	90	0,6 %
	«Мир Классическая»	450	
	«Мир Премиальная»	2 000	
СМП Банк	«Мир Классическая»	300	0 % в устройствах Мособлбанка; 1 %, минимум 100 руб. в иных банках
	«Мир Премиальная»	1 500	

Таким образом, несложно заметить, что дебетовые карты "Мир" выпущены в нескольких категориях по аналогии с картами международных платежных систем. Так, категория «Мир» приблизительно соответствует картам Visa Electron / Maestro, «Мир Классическая» – Visa Classic / MC Standard, «Мир Премиальная» – картам премиальных категорий (Gold и выше). Что касается, комиссии за снятие наличных в иных банках, то процент по снятию сравнительно невысок и, скорее всего, носит временный характер (до заключения партнерских соглашений между банком - эмитентом и иными коммерческими банками).

Безусловно, у ПС "Мир" есть как преимущества, так и недостатки. Главным достоинством карты является её сравнительно низкая стоимость. Тем не менее, у карты «Мир» отсутствуют программы лояльности или начисления процентов на остаток, что,

несомненно, является недостатком. У НСПК есть планы добавить к карте транспортное приложение, позволяющее оплачивать проезд. Но точные даты реализации этих планов неизвестны и могут затянуться до конца 2018 года.

Однако, несмотря на обозначенные проблемы перспективы развития Национальной системы платежных карт "Мир" видятся очевидными:

- разработка и формирование пакета актуальных платежных продуктов и сервисов;
- расширение выпуска карт коммерческими банками и развитие сети банкоматов;
- разработка и внедрение платежного приложения НСПК;
- заключение партнерских соглашений с платежными системами зарубежных государств по взаимному обслуживанию национальных платежных инструментов, в том числе с целью содействия формированию единого розничного платежного пространства совместно со странами - участницами Евразийского экономического союза и других межгосударственных объединений с участием РФ;
- мероприятия по выпуску кобейджинговых платежных карт совместно с международными платежными системами для предоставления беспрепятственных возможностей держателям платежных карт.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июня 2011 г. N 161 - ФЗ "О национальной платежной системе" [Электронный ресурс] - Официальный сайт Российской газеты RG.ru - Режим доступа : <http://rg.ru/2011/06/30/fz-dok.html>
2. Официальный сайт Национальной системы платежных карт "Мир" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nspk.ru/>
3. Информационный портал Банки.ру [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.banki.ru/>

© А.О. Кукаева, Д.М.Храмова, 2016

УДК 33

Я.А. Купцова

Студентка 2 курса Финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова

А.М. Яшкина

Студентка 2 курса Финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Научный руководитель: А.А. Абалакин

К.э.н., доцент кафедры «Управление рисками, страхования и ценных бумаг»
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА - ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

Оценка кредитоспособности заемщика - важнейший этап на пути принятия банком положительного (или отрицательного) решения о выдаче тому или иному физическому или юридическому лицу кредитных средств, ипотеки или кредитной карты.

Что подразумевается под понятием «кредитоспособность»? У современных экономистов нет единого мнения по этому вопросу. Одни понимают его буквально, то есть как физическую возможность заемщика выплатить кредит, наличие у него необходимой суммы доходов. Другие осмысливают этот термин несколько шире, включая желание клиента выплатить его в срок и в полном объеме. Существует перечень элементов кредитоспособности заемщика и показателей, которые их характеризуют. В зависимости от целей анализа, видов кредита, сроков кредитования, состояния кредитных отношений банка с заемщиком, перечень может быть более широким или сокращенным. Оптимальные или допустимые значения таких показателей должны дифференцироваться в зависимости от деятельности заемщика, конкретных условий сделки и пр.

При кредитовании физических лиц проводится процедура оценки их кредитоспособности, которая может осуществляться на основании уровня дохода заемщика, изучения его кредитной истории, а также стандартизированной скоринговой оценке. В настоящее время используется несколько основных методик оценки кредитоспособности клиентов. Методики отличаются друг от друга составом показателей, которые применяются в качестве элементов общей оценки заемщика, а также разными подходами к характеристикам и приоритетностью каждого из них.

Существуют следующие способы оценки кредитоспособности физических лиц:

- 1) скоринговые модели;
- 2) методика определения платежеспособности;
- 3) андеррайтинг.

Банк применяет каждую из моделей для разных видов кредитования и корректирует ее в индивидуальном порядке.

В таблице представлены методики определения кредитоспособности заемщика – физического лица.

Таблица 1 - Кредито способность физического лица

	Скоринг	Методика определения платежеспособности	Андеррайтинг
Вид кредита	Экспресс - кредитование, кредитные карты	Кредит на неотложные нужды	Ипотечный кредит
Документы, предоставляемые заемщи - ком для оценки	Паспорт, заявление - анкета	Паспорт, заявление - анкета, справка о доходах с места работы, документы по объекту залога и другие документы по требованию банка	Документы по требованию банка
Время рассмотрения	15 - 30 минут	1 - 14 дней	15 - 30 дней
Подразделен ия банка, участвующие в анализе клиента	Кредитный инспектор	Кредитный департа - мент, служба без - опасности, юриди - ческий департамент	Кредитный депар - тамент, служба безопасности, юри - дический департа - мент, отдел ценных

			бумаг, отдел оценки, отдел жилищного строительства
Показатели характеристики	Качественные характеристики	Качественные показатели	Качественные и количественные показатели, оценка недвижимости

Скоринговые модели применяются в основном при предоставлении кредитов на покупку товаров (экспресс - кредитование) и при оформлении кредитных карт. При скоринговой оценке определяется система критериев и соответствующих им показателей способности заемщика вернуть банку основной долг и проценты, показатели оцениваются в баллах в пределах установленного банком максимума, общая балльная оценка кредитоспособности.

Использование скоринга при предоставлении кредитов физическим лицам сопряжено с определенными трудностями. Основная причина их возникновения заключается в том, что определение критериев оценки производится только на основе информации о клиентах, которым банк уже предоставлял кредит ранее. При этом, математическая модель скоринга разрабатывается путем определения совокупности качественных характеристик, определяющих надежность клиента, на основе выборки из клиентской базы сегмента, включающего самых ранних клиентов. Для оценки заемщика модель использует около десяти параметров, включенных в анкету, заполняемую заемщиком. При этом, база данных в целях сохранения возможности корректировки модели, включает все характеристики, включенные в анкету. В дальнейшем на ее основе сотрудники банка, отвечающие за работу представленной модели, должны проверять качество скоринга и корректировать существующую или рассчитывать новую модель.

Используются следующие параметры для определения степени кредитоспособности физического лица :

1. доход;
2. количество иждивенцев;
3. наличие в собственности автомобиля (при этом различают автомобиль отечественного и иностранного производства, обязательно учитывая срок, прошедший с момента его выпуска);
4. наличие земельного участка (рассматривается его площадь и удаленность от центра города);
5. наличие в собственности квартиры;
6. стаж работы;
7. должность;
8. образование.

Процесс непрерывной корректировки скоринговой модели позволяет по разному формировать сегмент характеристик, изменяя и / или расширяя состав параметров оценки. Допуская, таким образом, возможность в дальнейшем при анализе кредитной деятельности, в рамках измененной модели, переоценить заемщика и клиент, ранее попавший в группу ненадежных, будет отнесен к группе клиентов, имеющих низкую невозвратность кредитов, и наоборот.

При выдаче физическим лицам кредитов на неотложные потребительские нужды обычно предоставляются среднесрочные ссуды, в том числе на покупку дорогих вещей, приобретение дорогостоящей мебели или оплату каких - либо услуг и работ, например, оплату обучения, ремонт жилья и т.п. В этом случае многие крупные коммерческие банки

определяют платежеспособность заемщика на основании документов с места работы о доходах и размерах удержаний, а также по данным анкеты. Исходя из среднемесячного дохода за вычетом всех обязательных платежей, скорректированного на поправочный коэффициент и умноженного на срок кредита рассчитывается максимальный размер кредита. Полученный результат корректируется с учетом следующих факторов: информации об обеспечении кредита, информации службы безопасности и юридического департамента банка, данных об остатках задолженности по ранее полученным ссудам.

При утверждении методов оценки кредитоспособности частных заемщиков важно проверять, насколько выбранные методы адаптированы к текущей ситуации в стране, к примеру насколько детально анализируются источники возникновения финансовых трудностей у потенциальных заемщиков в прошлом. Важно с заинтересованностью подходить к вопросам, связанным с отрицательной кредитной историей, сравнительно коротким стажем на последнем месте работы и т.п., ведь причина может заключаться совсем не в недобросовестности заемщика, а в неблагоприятном стечении обстоятельств, что независимо от воли заемщика привело к негативным с точки зрения получения нового кредита последствиям.

Список используемой литературы:

1. ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ. Абалакин А.А., Соболева Е.С., Османова А.Э., Интернет - журнал Науковедение. 2015 Е.7. № 5. С. 1.

2. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ЗА СЧЕТ МОДЕРНИЗАЦИИ СКОРИНГОВОЙ МОДЕЛИ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ. Абалакин А.А., Ромашова А.И., Морозова А.Е., Научные исследования: от теории к практике. 2015. Т. 2. № 2 (3). С. 181 - 185.

© Я.А. Купцова, А.М. Яшкина, 2016

УДК 004

Р.А. Курбанов

Студент, 4 курс

Инженерно - экономический колледж

Г. Набережные Челны, Российская Федерация

В. Д. Заварзова

Магистрант, 2 курс

Экономическое отделение

Набережночелнинский институт КФУ

Г. Набережные Челны, Российская Федерация

СОЗДАНИЕ СЕРВИСА ПО ПРИЕМУ ЗАКАЗОВ

Внедрение разнообразных технологий обработки информации обозначило базовые требования к работе курьерской службы доставки. Одной из проблем соответствия этим требованиям является отсутствие или слабая разработка инструмента курьерской службы

доставки. В данной статье представлена демонстрация сервиса приема заказов курьерской службы.

Процесс приёма заказа представлен в форме девяти бизнес - задач, таких как:

1. размещение требований на сайте для отправки груза;
2. сбор клиентом всех необходимых документов;
3. регистрация клиентов на прием к диспетчеру службы доставки;
4. выдача бланков для заявления на доставку груза;
5. прием клиента и обработка документов;
6. вынесение замечаний, необходимых корректировок;
7. ознакомление клиента с прайсом службы доставки;
8. приём оплаты на доставку и подтверждение заказа;
9. согласование даты и места получения товара (документов).

Рассмотрим действия клиента, зашедшего на сайт для отправки заявки. На верхней части сервиса располагается меню, из которого клиент может вернуться на главную страницу компании, задать компании вопрос, просмотреть контакты, позвонить на горячую линию или перейти на страницы социальных сетей компании. Перед оформлением заказа пользователь должен ознакомиться с краткими правилами по приёму заказа, а также с информацией для реализации правильного выбора услуги по отправке почты / груза. После ознакомления с правилами и выбора нужной услуги по отправке необходимо заполнить форму, которая состоит из трёх разделов (рис.1) [1, 178 - 201 с.]:

1. Отправитель. Здесь клиент заполняет полную информацию отправителя (направление заказа, дата заказа, электронную почту отправителя, ФИО, контактный телефон, город, улицу и дом).

2. Параметры заказа. Здесь клиент указывает точные параметры заказа (кто оплачивает, вид оплаты, упаковку, ценность заказа, общий вес, длина, ширина, высота, описание отправления и примечание в виде сопроводительных документов).

3. Получатель. Здесь клиент заполняет полную информацию про получателя (ФИО, телефон, город, улицу, дом, индекс и электронный адрес).

ПОНЬ EXPRESS

Главная Вопрос Контакты Позвоните нам: (8552) 40-60-41

Вызов курьера

Перед заполнением формы просим Вас ознакомиться с краткими правилами по приёму заказа. Для правильного выбора услуги по отправке материала ознакомьтесь с разделом деп.

Наим, выделенные звездочкой — обязательны для заполнения.

Отправитель

Направление: на рубль по карте страны по городу

Дата заказа: e-mail для связи:

Ф.И.О.*: телефон*:

Город*: Улица*: Дом*:

Параметры заказа

Платитель: Отправитель Получатель 3-й сторона

Вид оплаты: наличные безналичные

Упаковка: Количество: Ценность: руб. Общий вес: кг

Длина: см Ширина: см Высота: см

Описание отправления*:

Примечание (доп. информация, фото, документы и скриншоты):

Получатель

Ф.И.О.*: телефон*:

Город*: Улица*: Дом*:

Индекс*: e-mail для связи*:

Очистить Заказать

Copyright © 2018 Кузнецов А.

Рис.1. Меню сервиса

Заполнив информацию отправителя, параметры заказа и получателя, сайт проверяет заполнение обязательных полей, помеченных звездочкой. В случае если в одно или более из обязательных полей не введена информация, сайт укажет клиенту об этом, выделяя такие поля красной рамкой. В случае если все обязательные поля заполнены, сайт принимает заявку, и показывает клиенту следующую информацию (рис.2) [2, с. 5]:

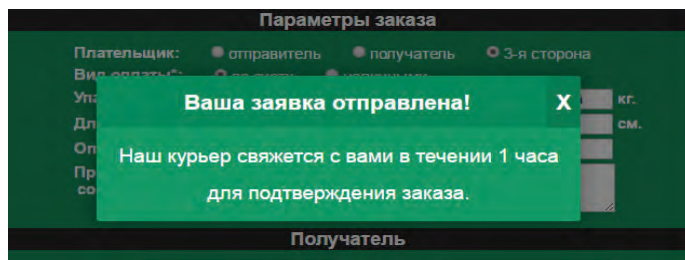


Рис.2. Информация для клиента

Отправленная клиентом заявка автоматически приходит курьеру на сотовый телефон. В течении часа курьер связывается с клиентом, для согласования заказа и едет забирать заказ.

Таким образом, данный программный продукт, облегчит работу компании, не только с позиции экономической выгоды для компании, но и со стороны клиента, который оценит простой и понятный интерфейс сервиса.

Список использованной литературы:

1. Гаевский, А. Ю. 100 % самоучитель по созданию Web - страниц и Web - сайтов: HTML и JavaScript / А. Ю. Гаевский, В. А. Романовский. - Москва : Технолоджи - 3000: Триумф, 2008. - 457 с.

2. Титоров, Д. Ю. Технология создания интерактивных сайтов / Д. Ю. Титоров // Информатика : [газ. Изд. дома "Первое сентября"]. - 2010. - № 3 (февр.). - С. 13 - 18.

© Р.А. Курбанов, В. Д. Заварзова, 2016

УДК 339

В.Ф. Кучинский

к.пед. наук, доцент Университета ИТМО

А.В. Бычков

студент 5 курса факультета ИМБИП Университета ИТМО

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ НА РАБОТУ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Преобладающей тенденцией большей части стран мирового сообщества в конце XX - начале XXI в. является переход к новому типу социальной организации демократического

общества – открытому информационному обществу, которое можно определить, как общество, в котором экономическое развитие, социальные изменения, качество и образ жизни в решающей мере зависят от научного знания и способа использования информации на основе совершенствования коммуникативных технологий.

Сегодня европейский Таможенный союз основан на едином таможенном тарифе (ЕТТ) и едином таможенном законодательстве, которые непосредственно применяются на всей территории ЕС. Применение единого законодательства означает, что происходит реализация ЕТТ по всему ЕС, что является общим подходом к использованию складских процедур и осуществлению правил перемещения транзитных грузов, а также единого набора административных документов, действующих на всей территории ЕС. В настоящее время все вышеперечисленные меры достигнуты в полной мере, поскольку ЕС образовывался в течение нескольких лет и на сегодняшний день включает 28 стран мира с 24 языками [1].

Эффективное общение является неотъемлемой частью системы достижения целей, что в свою очередь включает в себя уведомление, которое исходит централизованно от Европейской Комиссии (ЕК), так называемое общение «день - в - день» и обмен информацией между таможенными администрациями ЕС, а также связь с другими пограничными ведомствами, деловыми кругами и на международном уровне с такими организациями, как Всемирная таможенная организация (ВТамО).

Развитие таможенной службы любого государства является наличие в ее потенциале развитой инфраструктуры, современной информационной технологии, качественного законодательства и высококвалифицированных кадров. Максимальное содействие развитию внешней торговли без ущерба эффективности таможенного контроля путем повышения качества таможенных процедур и эффективности таможенного контроля. Достижение поставленных задач в этом направлении невозможно без повышения внешних и внутренних коммуникационных процессов.

Отметим, что эффективно работающие руководители – это те, кто эффективно применяют свои навыки в коммуникациях. Они представляют суть коммуникационного процесса, обладают развитым умением устного и письменного общения и понимают, что среда влияет на обмен информацией. От правильности выбора коммуникационных каналов зависит качество передаваемой информации, а значит и эффективность работы на любом уровне в организации. Именно потому, что без обмена информацией сегодня не обходится ни одна организация, можно говорить об актуальности проблемы связанной с организационными коммуникациями.

Целью нашего исследования по указанной проблеме является разработка рекомендаций по повышению эффективности работы таможенных органов. Для достижения поставленной цели были использованы методы исследования, которые базируются на общепсихологических, философских научных концепциях. Проведен теоретический анализ исследований в области общей, социальной психологии, философии, связанных с общими понятиями коммуникации и коммуникационного процесса, барьерами взаимодействия, барьерами общения. В рамках эмпирического исследования использовались: опрос, анкетирование, наблюдение. При обобщении и анализе материалов экспериментальной работы применялись методы статистической обработки данных, описательная статистика.

В данной работе было детально рассмотрено влияние коммуникативных процессов на работу таможенных органов на примере Балтийской таможни (2013 - 2016 гг.), а также проведен анализ деятельности ее таможенно - логистического комплекса.

Из рассмотренного анализа деловой коммуникации в Балтийской таможни были предложены мероприятия по совершенствованию данного процесса.

Основными причинами нестабильного функционирования коммуникационных механизмов таможенной системы являются:

- несовершенство законодательной базы, высокий уровень документооборота и бюрократии, затяжные сроки оформления товаров;
- функции таможенных органов, функционирования всей таможенной системы в целом и функциональных недостатков, отсутствие культурной и профессиональной этики в работе таможенных органов, недостаточная техническая оснащенность таможенных постов;
- качество работы таможенных органов;
- коррупция в таможенных органах, которая чревата рядом негативных последствий.

Для совершенствования деловой коммуникации необходимы следующие мероприятия:

- внедрение приемлемой международной практики оформления внешнеторговых грузов таможенными органами для обеспечения дальнейшей интеграции России в мировое торговое сообщество, улучшения инвестиционного климата и получения выгод от притока иностранных и внутренних инвестиций в российскую экономику;
- повышение законопослушности налогоплательщиков в таможенной сфере и обеспечения единообразия применения Таможенного кодекса Российской Федерации в целях поддержания макроэкономической стабильности, обеспечения своевременного поступления таможенных платежей в федеральный бюджет, а также повышения прозрачности, справедливости и предсказуемости действий таможенных органов;
- совершенствование нормативно - правовой базы, регулирующей вопросы таможенной деятельности;
- реорганизация ФТС России и приведение возложенных на нее функций в соответствие с международной надлежащей практикой;
- оптимизация и автоматизация бизнес процессов, используемых ФТС России;
- повышение открытости руководства ФТС России и создание обратной связи с участниками ВЭД для улучшения качества предоставляемых услуг, совершенствования порядка рассмотрения жалоб и повышения уровня профессиональной честности.

Таким образом, на основе выявленных проблем в коммуникационном процессе нами были предложены мероприятия по совершенствованию деловых коммуникаций для Балтийской таможни и для таможенной службы в целом.

Список использованной литературы:

1. Карпов А. В. Психология принятия управленческих решений / А.В. Карпов; Под ред. В.Д. Шадрикова. - М.: Юристъ, 2008. - 434 с.

© В.Ф. Кучинский, А.В. Бычков, 2016

С.Н. Ларин

К.т.н., старший научный сотрудник,

Н.А. Соколов

К.ф - м.н., старший научный сотрудник,

ФГБУН Центральный экономико - математический институт РАН,

г. Москва, Российская Федерация

ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОГРАММ

Аннотация. В статье представлен краткий анализ существующих подходов к реализации научно - технических программ в России и за рубежом, а также показаны их принципиальные отличия. Раскрыты преимущества применения методологии логико - структурного подхода на всех этапах реализации научно - технических программ, начиная от их разработки, проведения мониторинга выполнения и заканчивая оценкой эффективности отдельных мероприятий и программы в целом.

Ключевые слова: научно - технические программы, оценка эффективности, логико - структурный подход, мониторинг.

В настоящее время одним из эффективных механизмов реализации стратегии социально - экономического развития нашей страны и ее отдельных регионов является разработка и выполнение научно - технических программ (НТП). При этом под НТП принято понимать некоторую совокупность мероприятий, направленных на реализацию комплекса целевых задач научных исследований, объединенных общей тематикой, сроками выполнения и механизмами финансирования. В основу их формирования и практической реализации положены принципы концентрации научно - технического и финансового потенциала страны с целью получения нового знания и конкретных научных результатов [5].

В нашей стране в основу формирования современных НТП положен проектный подход, а большая часть проектов непосредственно ориентирована на создание и внедрение инновационной продукции (услуг, технологий) [6]. Конечным результатом реализации НТП принято считать создание научно - технической инновационной продукции в интересах социально - экономического развития как страны в целом, так и ее отдельных регионов, в частности [7].

В последние годы при разработке НТП в нашей стране стали применяться методы стратегического планирования и проектного финансирования. Это нашло свое отражение в разработке и утверждении Программы фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2013 - 2020 годы) и ее целевых ориентиров [1]. В этом документе учтены положения Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года в части, касающейся развития фундаментальных научных исследований [2].

Вместе с тем, предложенная в этом документе система целевых ориентиров, за исключением показателей числа зарегистрированных патентов в России и за рубежом, представляют собой давно всем известные наукометрические показатели результативности

научных исследований, которые сравнительно недавно использовались за рубежом. Под эти показатели разработана и так называемая «Методика оценки эффективности Программы», которая представлена отдельным разделом в объеме одной страницы. При этом Интегральный показатель степени достижения целей и решения задач Программы в целом и ожидаемых непосредственных результатов ее реализации рассчитывается как среднее значение показателей степени достижения поставленных целей для всех мероприятий Программы в разрезе каждого года ее реализации.

Несмотря на всю серьезность этого документа, приходится констатировать несколько упрощенный подход как к предлагаемому составу целевых ориентиров, так и к определению эффективности Программы в целом. Реальные оценки результативности фундаментальных научных исследований, а именно эта цель поставлена государством, некоторым образом отражают показатели численности зарегистрированных патентов, а также внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одного исследователя. Именно они показывают, какое число фундаментальных исследований доведено до опытных образцов инновационной продукции с перспективой их коммерциализации или серийного производства, и какой объем финансовых ресурсов был использован для достижения этих целей.

Однако большая часть оставшихся показателей относится к наукометрическим и отражает результативность научных исследований лишь косвенно, поскольку основаны на библиометрической информации. Они формируются при помощи отечественных и зарубежных баз цитирования, которые создавались в разное время и по разным принципам. Кроме того, многие зарубежные базы охватывают произвольные выборки, главным образом, иностранных журналов, в которые большинство отечественных изданий не включено. Если сюда добавить неравноценность публикаций между собой именно по результативности и существенные проблемы с публикацией результатов отечественных ученых в зарубежных индексируемых журналах, то станет понятно, что эта группа показателей практически не несет смысловой значимости в части оценки результативности научных исследований, проводимых в рамках НТП.

Исследование опыта разработки и выполнения НТП в развитых странах показало, что на протяжении всего периода их реализации самое пристальное внимание уделяется проведению мониторинга мероприятий НТП. В ходе мониторинга происходит сопоставление фактически достигнутых значений основных параметров с их плановыми значениями, установленным в НТП. Для этого проводится сбор данных в разрезе отдельных временных периодов в течение всего срока реализации НТП. В результате мониторинга формируется некая совокупность качественных и количественных показателей, на основании которых в дальнейшем оценивается эффективность выполнения НТП [4].

Принципиальное отличие зарубежной практики мониторинга основных параметров НТП от реалий российской экономики заключается в смещении приоритетов со сроков и финансовых объемов на качество выполнения всех мероприятий. Для этого обычно формируется система показателей (индикаторов), определенных для каждого из основных параметров НТП. Имея в своем распоряжении такую систему, ответственные исполнители НТП могут судить о степени реализации ее основных параметров как в разрезе отдельных временных периодов, так и в течение всего срока реализации НТП. Естественно, что при

этом все индикаторы и основные параметры реализации НТП должны быть реальными, четкими, легко проверяемыми и достаточно наглядными, а источники для их проверки - надежными и легко проверяемыми. Таким образом, в зарубежной практике управления и реализации НТП основной упор делается на достижение целевых показателей, которые рассматриваются в качестве индикаторов реализации основных параметров программы, а также на установление независимых источников для их проверки.

Применяемый в зарубежной практике порядок формирования, управления и реализации НТП принято называть логико - структурным подходом (ЛСП) [8]. Он был разработан Агентством Международного развития в США для планирования, управления и получения оценок мероприятий, содействующим научно - техническому прогрессу. К его основным достоинствам относится возможность мониторинга реализации НТП, без непосредственного участия в проводимых мероприятиях представителей координирующих органов, осуществляющих их финансирование, а также выполнение объективно - проверяемых индикаторов. При этом исполнители НТП заинтересованы в первую очередь в достижении запланированных, объективно - проверяемых индикаторов, а не только в своевременном освоении финансовых ресурсов.

В целом, методология ЛСП основана на широко известных методах оценки эффективности и их современных модификациях, которые дополняют ее по ряду важнейших аспектов управления современными НТП, а именно:

- четкому определению целей и содержания НТП на основе всестороннего анализа решаемых проблем, учета основных условий реализации, интересов всех участников, а также возможных рисков;
- принятию четко выраженных, количественно и качественно измеряемых показателей, характеризующих успешность реализации и завершения НТП;
- четкому и однозначному определению ответственности руководителя и группы управления, а также других участников в процессе реализации НТП;
- выделению ключевых параметров НТП и определению их взаимосвязи для облегчения анализа и оценки хода ее реализации [3].

Используя процедуры ЛСП, большинство органов управления могут своевременно осуществлять мониторинг ключевых параметров НТП и соответственно повышать эффективность их реализации. При этом основная цель проведения мониторинга заключается в определении насколько реализация того или иного мероприятия в рамках НТП способствует достижению целей самой программы.

Сегодня ЛСП доказал свою эффективность при реализации НТП во многих странах мира. Применение ЛСП хорошо вписывается в процесс формирования и реализации НТП, поскольку в его составе принято выделять аналитический этап и этап планирования. В составе аналитического этапа происходит анализ возможностей, ключевых проблем и ограничений всех заинтересованных участников реализации НТП, устанавливаются причинно - следственные связи и строится дерево проблем. Оно служит основанием для выделения целей, установления отношений в параметрах «средства достижения – конечный результат», определения стратегии реализации отдельных мероприятий и НТП в целом. На этапе планирования для каждой составной части НТП формулируются конкретные цели, предусматривающие возможности их измерения, выявляются условия и факторы возможных рисков, определяется состав и средства измерения результирующих

показателей. После этого происходит определение последовательности и продолжительности всех мероприятий НТП, а также уточняется план расходов и формируется бюджет реализации программы.

Функциональную основу ЛСП представляет логико - структурная схема - матрица, в которой общие цели НТП увязаны с конкретными целями ее отдельных мероприятий через планируемые результаты и последовательность действий для их достижения. В этой матрице указываются стратегия реализации НТП, возможные ограничения и факторы риска. Тем самым создается основа для мониторинга хода реализации НТП и определяется инструментарий для оценки ее эффективности. Благодаря наличию логико - структурной схемы - матрицы обеспечивается взаимосвязь основных мероприятий, результатов и целей НТП. Логико - структурная схема - матрица представляет собой своего рода обобщенное изложение основных параметров всех мероприятий в рамках НТП, а также инструментарий их мониторинга и оценки эффективности.

Однако сам по себе метод ЛСП не дает никаких гарантий достижения успеха в реализации даже тщательно разработанных программ. Инертное применение логико - структурной схемы - матрицы в ходе реализации НТП, отсутствие должного внимания к возможным рискам и своевременного учета изменений, постановка нереальных целей и задач выполнения отдельных мероприятий могут негативно сказаться на всем процессе реализации НТП. Успех применения ЛСП возможен только в условиях поддержки его методологии всеми доступными средствами экономического, технического и социального анализа текущей ситуации. При этом участие всех заинтересованных сторон должно быть наиболее эффективным и строиться на установленных между ними взаимосвязях. В качестве заключительной рекомендации можно указать на необходимость регулярного проведения и пересмотра в ходе реализации НТП ее логико - структурной схемы - матрицы. Это позволит своевременно учитывать все изменения и возможные риски, которые могут возникать в ходе выполнения программы.

В отечественной практике управления НТП методология ЛСП пока еще слабо распространена. В тоже время правительство РФ, многие министерства и ведомства, коммерческие и некоммерческие организации, участвующие в реализации НТП, предпринимают попытки для реализации этого подхода на отдельных этапах жизненного цикла таких программ, особенно при разработке и мониторинге их ключевых параметров. В российской практике низкий уровень компетенции в области управления проектами приводит к формальному заполнению претендентами и органами исполнительной власти стандартных таблиц логико - структурной матрицы. Нежелание, а местами и неспособность сформировать релевантное количество объективно проверяемых индикаторов, позволяющих проводить мониторинг эффективности реализации НТП, обуславливают плохое качество их планирования и соответственно контроля реализации.

Выявленные в ходе проведения сопоставительного анализа российского и зарубежного опыта разработки и управления принципиальные отличия в формировании индикативных показателей эффективности реализации НТП позволяют говорить о несовершенстве современной российской системы управления региональными и федеральными программами. Внедрение ЛСП, не только на этапе формирования НТП, но и на всех стадиях мониторинга их реализации позволило бы постепенно повысить эффективность использования финансовых ресурсов, направленных на реализацию федеральных и

региональных программ. Эта проблема должна решаться в увязке с порядком своевременного обеспечения реализации НТП финансовыми ресурсами. Поступление финансовых ресурсов на выполнение годового объема работ в середине календарного года, состояние цейтнота у органов, ответственных за своевременное освоение поступивших финансовых ресурсов, не способствует распространению новых методов управления программами, ориентированных на повышение эффективности использования финансовых ресурсов. Вместе с тем в будущем методология ЛСП имеет все основания методом для того, чтобы стать надежным инструментарием управления ходом выполнения мероприятий НТП и оценки их эффективности.

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект №14 - 02 - 00026а «Разработка методического аппарата для оценки и повышения эффективности результатов научно - технических программ».

Список использованной литературы:

1. Программа фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2013 - 2020 годы). Утверждена распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 2538 - р.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227 - р.
3. Готин С.В., Калоша В.П. Логико - структурный подход и его применение для анализа и планирования деятельности. – М.: ООО «Вариант», 2007. – 118с.
4. Индикаторы науки. Статистический сборник. – М.: ГУ - ВШЭ, 2008. – С.22.
5. Ларин С.Н., Жиликова Е.В. Стимулирование развития инновационной деятельности в регионе: механизмы и инструментарий // Региональная экономика: теория и практика, 2014, №9(336). С.40 - 49.
6. Федоров Б.С., Фалько С.Г. Проектный подход к управлению инновационными процессами // Российское предпринимательство, 2003, № 4 (40). С. 49 - 52.
7. Яковлева Е.А., Демиденко Д.С., Козловская Э.А. Экономика и управление инновациями. – М.: Экономика, 2012. – 359 с.
8. Project Cycle Management, Integrated Approach and Logical Framework, European Commission, DG VIII, 1993.

© С.Н. Ларин, Н.А. Соколов, 2016

УДК 336

Е.А. Ларина

студент 1 курса магистратуры экономического факультета
Набережночелнинского института КФУ

«УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА - ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ»

Управление развитием персонала приобретает всё большее практическое значение и рассматривается как фактор повышения конкурентоспособности, долгосрочного развития организации, поэтому развитие персонала является одной из ключевых функций управления на предприятии.

Развитие персонала преследует следующие цели:

- Повышение трудового потенциала работников;
- Повышение эффективности их труда;
- Снижение текучести;
- Подготовка необходимого резерва кадров для выдвижения на руководящие должности;
- Своевременная адаптация к новым технологиям и методам управления производством;
- Рост удовлетворенности сотрудников своим трудом.

Развитие персонала является систематическим процессом и включает следующий комплекс мер: профессиональное обучение, переподготовка и повышение квалификации кадров, планирование карьеры персонала в организации.

Методы развития профессиональных знаний и навыков подразделяются на две группы: обучение непосредственно на рабочем месте и обучение вне рабочего места.

Обучение на рабочем месте на многих предприятиях организовано в виде проведения различных видов инструктажей, а также организации стажировки вновь принимаемых молодых работников через наставничество.

На данном этапе своей трудовой деятельности работник знакомится с компанией, а именно: её структурой и основными направлениями деятельности, историей и традициями, целях, политике. В нашей Компании, сотрудником которой я являюсь, действует программа адаптации молодых работников, согласно которой производится закрепление за опытными наставниками и организовывается прохождение стажировки под их наблюдением.

Обучение вне рабочего места более эффективно, но связано с дополнительным финансовыми затратами и отвлечением работников от выполнения им своих служебных обязанностей. Обучение производится в специализированных учебных центрах.

Постоянное совершенствование старых и внедрение новых технологий, изменения в нормативно - правовой базе, расширение сферы деятельности и многие другие причины влекут за собой необходимость в непрерывном развитии и обучении персонала и проверке полученных им знаний. С этой целью на предприятии действует система внутрикорпоративного обучения, реализуемая через учебно - методический центр.

Система обучения персонала внутри предприятия осуществляется по следующей схеме:

- Заказчик, в лице структурного подразделения при выявлении проблемного вопроса, формирует и подает заявку в учебно - методический центр;
- при непосредственном участии Заказчика разрабатывается необходимый учебный материал, определяется преподавательский состав для эффективного проведения обучения персонала и проверки полученных знаний.

Так, по итогам работы Компании в 2015 году, было определено 117 основных проблемных вопросов, препятствующих эффективной деятельности предприятия. По результатам проведенного анализа выявлено, что 35 из них связаны с недостаточным уровнем знаний, умений и навыков персонала, что составляет 30 % от общего количества.

Проведя анализ выявленных проблемных вопросов, определили, что 80 % из них относятся к трем основным категориям:

- проблемы производственного характера;

- проблемы, относящиеся к делопроизводству и документообороту;
- проблемы в области экономики, инвестиционной деятельности и ведения бухгалтерского учёта.

По итогам организации данного вида обучения за 2014 - 2015 год достигнуто снижение количества выявленных проблемных вопросов, связанных с недостаточным уровнем знаний, умений и навыков персонала на 74 % (с 35 до 9 штук).

В рамках внутрикорпоративного обучения за I полугодие 2015 года обучение прошло 1569 человек по 23 направлениям (45 групп).

Данный вид подготовки постоянно совершенствуется, выявляются новые проблемные вопросы, для решения которых организовываются различные курсы.

Потребность в профессиональном развитии отдельного сотрудника определяется как на основе имеющихся данных о его компетентности, т.е. знаний и опыта, так и наличии компетенции, т.е. способностей эффективно исполнять задания в тех или иных рабочих ситуациях.

В работе с персоналом на нашем предприятии существует ряд таких проблем как:

1. Отсутствие полной и качественной информации о кандидатах при приёме на работу на должности РСС.
2. Отсутствие кандидатов для назначения на должность из резерва кадров.
3. Наличие вакантных мест.
4. Невыполнение поставленных задач (показателей) вновь назначенными на должность сотрудниками (руководителями).

С целью решения данных вопросов возникла необходимость в систематизации работы по оценке персонала, а именно выявлении имеющихся компетенций у сотрудников и определения уровня их развития.

Руководством Компании принято решение о создании группы по оценке и развитию персонала в составе отдела кадров.

В мировой практике находят применение различные методы оценки персонала, такие как: опрос, тестирование, деловые игры, интервью, собеседование, «метод 360 градусов», сравнение, ранжирование, аттестация и т.д.

Оценка персонала в нашей Компании будет осуществляться методом проведения Интервью по Поведенческим Примерам, как одним из самых точных методов. Данный метод применяется при:

- оценке кандидатов при приеме на работу;
- оценке успешности прохождения сотрудником испытательного срока;
- регулярной оценке соответствия сотрудников требованиям должности;
- формировании кадрового резерва;
- планировании профессионального роста и карьеры;
- при необходимости предварительной оценке перспективных студентов старших курсов профильных УЗ для рассмотрения вопроса о их дальнейшем трудоустройстве в подразделение Компании.

Результаты проведения оценки персонала будут доводиться до Заказчика с целью принятия решений о его дальнейшем развитии.

С целью организации данной работы составлен поэтапный календарный план.

Результатами организационной системы оценки персонала будет являться:

- наличие полной и качественной информации о кандидатах при приеме на работу на должности РСС;
- наличие резерва кадров Обществ;
- наличие 2 - 3 кандидатов для назначения на ту или иную должность;
- наиболее эффективная расстановка кадров;
- достижение степени валидности до уровня 75 % ;
- формирование и реализация планов по развитию персонала Компании, что является залогом эффективного менеджмента.

© Е.А. Ларина, 2016

УДК 336

Е.А. Ларина

студент 1 курса магистратуры

экономического факультета

Набережночелнинского института КФУ

«ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ НА РАБОТЕ»

Многие компании сегодня используют компетенции как основу управления персоналом компании. Компетентностный подход очень удобен для объединения целей бизнеса и требований к качеству знаний и навыков сотрудников. Через компетенции компания может организовать управление и людьми и бизнес - процессами таким образом, чтобы поставленные бизнес - цели стали достижимы.

А что же такое компетенция? Компетенция - это базовое качество индивидуума, имеющее причинное отношение к эффективному и / или наилучшему на основе критериев исполнению в работе или в других ситуациях [1, с. 9].

Базовое качество означает, что компетенция является очень глубоко лежащей и устойчивой частью человеческой личности и может предопределять поведение человека во множестве ситуаций и рабочих задач [1, с. 9].

Причинное отношение означает, что компетенция предопределяет или вызывает определенное поведение и исполнение [1, с. 9].

На основе критериев – значит, что компетенция действительно прогнозирует хорошее или плохое исполнение, которое измеряется при помощи конкретного критерия или стандарта [1, с. 9].

Модели компетенций разрабатываются на разных уровнях. Это означает, что существует как минимум два уровня моделей компетенций: корпоративная модель и индивидуальная модель компетенций. Корпоративная модель компетенций разрабатывается как стандарт компании, состоящий из нескольких кластеров компетенций. Индивидуальная модель компетенций – это, по сути, профиль компетенций сотрудника, который состоит из набора ключевых компетенций, которыми должен обладать эффективный сотрудник.

Существует 3 альтернативных метода проектирования исследований компетенций:

- проектирование классического исследования при помощи критериальных выборок
- проектирование короткого исследования при помощи панели экспертов
- изучение одной (порученной в данный момент или будущей) работы при условии недостаточного количества работников, для того чтобы получить выборку лучшего и среднего исполнения [1, с. 93].

Прежде чем начать исследование компетенций, компания должна определить круг должностей и определить стратегию компании. Определить какие личностные качества сотрудников именно этой должности важны для компании. На что компания делает упор для достижения своих целей.

Классическое исследование компетенции состоит из шести этапов: определение критериев эффективности исполнителя, определение критериальной выборки, сбор данных, анализ данных и разработка модели компетенций, подготовка приложений модели компетенций [1, с. 94].

Полное исследование компетенций занимает от двух до трёх месяцев в зависимости от логистики и проведения Интервью по получению поведенческих примеров.

Первый этап самый важный – определение критериев эффективности исполнителя. Необходимо определить критерии, которые будут отличать наилучшее или эффективное исполнение исследуемой работы. Если используются неверные критерии (к примеру, личная популярность вместо исполнения), то модель определит неверные компетенции.

Следующий шаг – это определение критериальной выборки. Критерии эффективности работы или рейтинги, разработанные на первом этапе, применяются для определения четкой группы «звезд» и группы средних исполнителей - для сравнения. Так же можно определить третью группу плохих (неэффективных или некомпетентных) исполнителей, если цель исследования – установить уровни компетенций, которые прогнозируют минимальный успех (например, установить минимальный бал при наборе персонала).

Третий шаг – собираем данные. Существует несколько методов сбора данных: интервью поведенческих примеров, панели, обзоры по типу 360 градусов, база данных экспертной системы, наблюдение. Выбор метода сбора зависит от стиля модели компетенций, по отношению к которой они применяются. У каждого метода имеются преимущества и недостатки. Наиболее распространен метод интервью по получению поведенческих примеров.

Четвертый шаг – анализ данных и разработка модели компетенции. На этом этапе анализируются данные из всех источников и методов, чтобы определить личностные и компетенции, связанные с навыками, которые отличают лучшего исполнителя от среднего. Этот процесс назван выдвижением гипотез, тематическим анализом или формированием концепта.

Пятый шаг – валидизация модели компетенции. Модель компетенций, полученную на предыдущем шаге, можно валидизировать тремя способами. Во - первых, исследователь может собрать данные интервью по получению поведенческих примеров по второй критериальной выборке лучших и средних исполнителей. Во - вторых можно разработать тесты для измерения компетенций, описанных моделью компетенции и используемых для тестирования людей из второй выборки для различения лучших и средних исполнителей. Третий способ – отбор или обучение людей, применяя компетенции, и взгляд на то, действительно ли эти люди станут лучше выполнять работу.

Шестой шаг – подготовка приложений модели компетенции. Обоснованную модель компетенции можно применять по - разному. Данные о компетенциях можно использовать

для разработки отборочных интервью, тестов, центров оценки для отбора, планирования карьеры, управления эффективностью и качеством работы, планирования замещения, тренингов и развития, систем компенсации и управления информацией.

Работа с компетенциями показывает, что какие бы определения им не давали, все они описывают характеристики человека, которые необходимы для работы и достижения поставленных целей.

Формирование модели компетенций определяется потребностями бизнеса, служит для того, чтобы синхронизировать управление персоналом с целями компании, разрабатывается на основе вида деятельности компании и проходит в рамках заданных спецификой бизнеса.

И всё таки, на мой взгляд, квалификация персонала не является достаточным, а лишь необходимым условием достижения успеха. Важно наладить хорошие деловые отношения с сотрудниками, заботиться об их профессиональном росте, развивать у них коммуникабельность. Гибкое и нацеленное на успех руководство, заботящееся о развитии творческих способностей своих работников, поощряющее независимое мышление, выслушивающее их мнение и предложения, получит в ответ серьезное и продуктивное отношение в тех случаях, когда организация вступит в пору необходимых перемен.

Список использованной литературы:

1. Лайл Спенсер, Сигне Спенсер. Компетенции на работе (пер. с англ. А.Яковенко) – М.: Издательство ГИППО, 2010. – 384 с.

© Е.А. Ларина, 2016

УДК: 658.62.018.666.982

Т.П. Ларионова

к.э.н., доцент

Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

Н.П. Данилова

студент 4 курса института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЖБИ - М»

Аннотация

В данной работе проведено исследование такого понятия как «конкурентоспособность продукции». Кроме того рассмотрены методические подходы к определению данного понятия. Результаты исследования конкурентоспособности продукции показаны на примере ООО «ЖБИ - М».

Ключевые слова

Конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, матрица попарных сравнений, весовой коэффициент, товарный бетон, раствор штукатурный, брусчатка.

В современной рыночной экономике любое предприятие должно обладать определенной конкурентоспособностью с целью функционирования своей деятельности в ближайшей перспективе. Управление конкурентоспособностью продукции означает управление конкурентными преимуществами.

Конкуренция - это один из основных инструментов рыночной экономики, который предполагает взаимодействие рыночных субъектов и борьбу между ними за наиболее выгодные условия инвестирования капитала. Конкуренция товаропроизводителей способствует развитию экономики страны, является главным инструментом экономии производственных ресурсов, повышения качества предлагаемых потребителям товаров и улучшения благосостояния населения[2].

Под конкурентоспособностью понимается способность товаропроизводителя создать возрастающий объем производства на основании эффективного использования ресурсов и факторов производства, обеспечения инвестиционной привлекательности бизнеса и освоения новых рынков сбыта продукции.

Получение высокой прибыли предприятия в условиях рынка невозможно при производстве продукции с низкой конкурентоспособностью. При этом важно достичь такого уровня конкурентоспособности, который поможет функционировать достаточно длительный период времени. В связи с этим для любого производителя особенно важно эффективно управлять конкурентоспособностью производимой продукции[5].

Управление конкурентной позицией продукции предполагает совокупность мер по систематическому совершенствованию продукции, постоянному поиску новых каналов его сбыта, новых сегментов покупателей, улучшению сервиса, рекламы[1].

Конкурентоспособность продукции – это совокупность потребительских и экономических характеристик товара, обеспечивающих рентабельность производства и удовлетворение конкретной потребности покупателя в конкурентных условиях[2].

В настоящее время перед многими российскими организациями встает проблема совершенствования своей продукции с целью охвата основных групп потребителей на рынке. К таким организациям относится ООО «ЖБИ - М», специализирующийся на производстве и реализации железобетонных и бетонных изделий, а так же выпуске товарного бетона и раствора. Это достаточно молодая и быстроразвивающаяся организация, которая уделяет должное внимание оценке конкурентных преимуществ своей продукции.

Исследование конкурентоспособности продукции ООО «ЖБИ - М» (товарного бетона и раствора для штукатурки) проведено в два этапа:

- 1) выбор характеристик оценки конкурентоспособности продукции;
- 2) расчет показателей конкурентоспособности и сравнение с аналогичным товаром предприятия - конкурента.

Определены задачи для оценки конкурентоспособности продукции организации:

- определить важные для покупателей потребительские и стоимостные параметры продукции, при принятии решения о покупке;
- определить степень привлекательности данных параметров для покупателя;
- оценить весомые преимущества каждой характеристики продукции;
- рассчитать балльную оценку конкурентоспособности продукции;

- сравнить характеристику конкурентных преимуществ продукции аналогичным товаром конкурирующего производителя [4].

Анализ рынка потребителей продукции промышленных предприятий показал, что главными для покупателей при выборе товара являются следующие характеристики:

- качество продукции (П 1);
- условия доставки (П 2);
- цена реализации, в том числе цена продажи и дополнительные затраты для покупателя (П 3);
- репутация товаропроизводителя (П 4) [3].

При изобилии продукции на рынке потребитель ищет не самый дешевый продукт, а выбирает продукцию надежного товаропроизводителя, способного предложить качественный товар. В ходе оценки конкурентоспособности продукции важно располагать числовой оценкой объекта анализа. Для определения преимуществ товара экономистами применяется шкала перевода значимости качественной характеристики продукции в количественную, которая приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Шкала перевода значимости параметров

Качественная оценка	Количественная оценка
Значимость для покупателей двух сравниваемых параметров одинакова.	1 балл
Первый параметр слабо значимее, чем второй.	2 балла
Первый параметр значимее, чем второй.	3 балла
Первый показатель сильно значимее, чем второй.	4 балла
Первый показатель абсолютно значимее, чем второй.	5 баллов

Оценка конкурентоспособности продукции на основе данной шкалы предполагает перевод количественной оценки продукции в матрицу попарных сведений для дальнейшей оценки (таблица 2)[3].

Таблица 2 – Матрица попарных сравнений конкурентных преимуществ продукции

	П 1	П 2	П 3	П 4
П 1	1	1	3	5
П 2	1	1	4	5
П 3	1 / 3	1 / 4	1	5
П 4	1 / 5	1 / 5	1 / 5	1

На основании данной матрицы определим суммарный балл по каждому параметру продукции ООО «ЖБИ - М» путем суммирования показателей в каждой строке предложенной матрицы.

Сумма баллов параметра «Качество продукции» - 10.

Сумма баллов параметра «Условия доставки» - 11.

Сумма баллов параметра «Цена реализации» - 6,6.

Сумма баллов параметра «Репутация предприятия» - 1,6.

Общая сумма баллов – 29,2.

Определим коэффициент конкурентных преимуществ по каждому параметру как отношение набранной параметром суммы баллов к общей сумме.

$$d_1 = 10 / 29,2 = 0,34$$

$$d_2 = 11 / 29,2 = 0,38$$

$$d_3 = 6,6 / 29,2 = 0,23$$

$$d_4 = 1,6 / 29,2 = 0,05$$

Оценим все параметры продукции ООО «ЖБИ - М» по девятибалльной шкале с учетом, желаемых предпочтений потребителей. Результаты оценки приведены в таблице. 3.

Таблица 3 – Оценка продукции ООО «ЖБИ - М»

Продукция	Балльная оценка параметров продукции			
	П 1	П 2	П 3	П 4
1. Товарный бетон	8	8	8	8
	7	8	6	7
2. Раствор штукатурный	8	8	7	7
	8	8	6	8

По данным таблицы 3 проведем анализ профилей конкурентоспособности продукции ООО «ЖБИ - М» и основного конкурента – ООО «Растворо - бетонный комбинат» (таблица 4 и 5).

Таблица 4 – Профиль конкурентоспособности товарного бетона ООО «ЖБИ - М» и ООО «Растворо - бетонный комбинат»

Характеристика продукции	Балльная оценка								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОДУКЦИИ									
1. Качество продукции							x	o	
2. Репутация предприятия - изготовителя							x	o	
3. Условия доставки								xo	
СТОИМОСТНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОДУКЦИИ									
4. Цена реализации						x		o	

o – ООО «Растворо - бетонный комбинат» x – ООО «ЖБИ - М»

На этих профилях наглядно видны преимущества и недостатки товаров нашего предприятия по отношению к товарам конкурента.

Таблица 5 – Профиль конкурентоспособности раствора штукатурного ООО «ЖБИ - М» и ООО «Растворо - бетонный комбинат»

Характеристика продукции	Балльная оценка								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОДУКЦИИ									
1. Качество продукции								xo	
2. Репутация предприятия - изготовителя							xo		
3. Условия доставки								xo	
СТОИМОСТНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОДУКЦИИ									
4. Цена реализации						x	o		

o – ООО «Растворо - бетонный комбинат» x – ООО «ЖБИ - М»

Рассчитаем средний балл конкурентоспособности продукции предприятий - конкурентов с учетом весовых коэффициентов значимости по формуле:

$$B_k = \sum_{i=1}^n diBi \quad (1)$$

где B_k – средний балл конкурентоспособности продукции,

di – весовой коэффициент значимости i -го параметра,

Bi – балльная оценка i -го параметра,

n – количество оцениваемых параметров [7].

Товарный бетон:

1. ООО «Растворо - бетонный комбинат»: $B_k = 0,34 \times 8 + 0,38 \times 8 + 0,23 \times 8 + 0,05 \times 8 = 8$.

2. ООО «ЖБИ - М»: $B_k = 0,34 \times 7 + 0,38 \times 8 + 0,23 \times 6 + 0,05 \times 7 = 7,15$.

Раствор штукатурный:

1. ООО «Растворо - бетонный комбинат»: $B_k = 0,34 \times 8 + 0,38 \times 8 + 0,23 \times 7 + 0,05 \times 7 = 7,72$.

2. ООО «ЖБИ - М»: $B_k = 0,34 \times 8 + 0,38 \times 8 + 0,23 \times 6 + 0,05 \times 8 = 6,29$.

Таким образом, оценка конкурентоспособности продукции ООО «ЖБИ - М» показывает, что продукция предприятия уступает по своим характеристикам продукции основного конкурента ООО «Растворо - бетонный комбинат». Данный факт должен быть определяющим в системе управления конкурентными преимуществами продукции предприятия.

Управление конкурентоспособностью продукции ООО «ЖБИ - М» должно строится по пути диверсификации деятельности и перехода на новый более глубокий уровень переработки сырья, к примеру, организации производства фигурной тротуарной плитки, которая относится к группе востребованных на сегодняшний день строительных материалов.

В соответствии с предлагаемым проектом для частичного удовлетворения потребности региона в фигурной тротуарной плитке планируется закупить оборудование для производства проектной мощностью 14500 м² в год.

Таблица 6 – Перечень основного оборудования по производству продукции и затраты на их приобретение

Наименование оборудования	Коли - чество	Балансовая стоимость, тыс. руб.
Бетономеситель СБ - 80 - 01 прин.типа, 250 / 165 л,РФ без скипа	2	85,8
Вибростол расформовочный (с вибратором, с комплектом насадок)	4	14,5
Формы	2100	240,2
Ванна нагревательная предрасформовочная (с термореле)	1	11,0
Тележка гидравлическая ТГВ - 1250 (грузоподъёмность 1,25 т)	1	14,8
Вибратор ИВ - 104А, 42В	1	5,9

Вибросито (с вибратором) 5 мм	1	9,9
Нож для резки брусчатки (гидравлический, 100x500x1000)	1	6,5
Молоток для укладки брусчатки резиновый	1	0,1
Комплект документации (ТУ, технологический регламент, карта технологич. процесса, сборочные чертежи, документы сертификации)	1	16,0
Всего		534,0

Помимо оборудования требуется приобрести следующие виды сырья и расходных материалов: цемент, песок, щебень, вода, краситель (для цветной брусчатки), пластификатор (закладывается в раствор для придания ему пластичности, предотвращения микротрещин и легкой выемки затвердевшего бруса из формы).

Имеется несколько конкурирующих предприятий, выпускающих аналогичную продукцию: Завод «Железобетон» (г. Чебоксары) и АО «Керма» (г. Нижний Новгород).

Планируется ввести следующие конкурентные преимущества для продукции ООО «ЖБИ - М»:

- более насыщенный стойкий ярко - красный цвет, тогда как производимая Чебоксарской фирмой «Железобетон» плитка имеет бледно - розовый цвет;
- применение в производстве дешевого сырья, приобретаемого с карьеров и предприятий региона, что приведет к снижению производственных затрат и формированию низкой цены продукта;
- различные по форме и дизайну плитки.

Управление конкурентоспособностью продукции предполагает планирование объемов производства и затрат для получения прибыли в кратчайшие сроки.

Таблица 7 – Расчет безубыточного объема производства брусчатки в ООО «ЖБИ - М»

Наименование показателя	Год			
	1	2	3	4
1. Объем продажи (производства) продукции (услуг), м ²	14500	14790	14198,4	13772,4
2. Условно - постоянные расходы, руб.	1209624	1209624	1209624	1209624
3. Переменные расходы, руб.	3550482	3687161	3829307	3977139
4. Точка безубыточности, м ²	5372,8	5473,6	6039,1	6674,8
5. Уровень безопасности проекта, %	62,9	63,0	57,5	51,6

Прогнозирование масштабов производства позволит рассчитать ожидаемый финансовый результат от реализации проекта, который представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Оценка эффективности реализации инвестиционного проекта в ООО «ЖБИ - М»

Показатель	Значение
Чистый дисконтированный доход (ЧДД), руб.	3144746
Индекс доходности дисконтированный (ИДД)	4,09
Внутренняя норма доходности (ВНД), %	126
Срок окупаемости, мес.	5,52

Таким образом, повышение конкурентных преимуществ продукции ООО «ЖБИ - М» обеспечит дополнительный доход предприятию в сумме 3144,7 тыс.руб. и уже за полгода новый проект покроем все затраты на расширение деятельности предприятия.

Реализация проекта позволит охватить новый сегмент потребителей, занять передовые позиции среди конкурентов, что сделает предприятие надежным партнером, способным удовлетворить любые потребности современного строительства.

В заключение следует отметить, что управление конкурентоспособностью продукции предполагает не только модернизацию производства, но и оценку сильных и слабых сторон продукции предприятия, анализ конкурентных преимуществ основных конкурентов, определение направлений в повышении качественных и стоимостных характеристик продукции, что важно и при освоении новых рынков сбыта продукции.

Список использованной литературы:

- 1) Белый Е. Конкурентоспособность и качество продукции: два уровня управления / Белый Е., Барашков С.– М.: Маркетинг, 2012. - 264 с.
- 2) Гузков, И. Тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции / И. Гузков, Н. Типова // Маркетинг. – 2014.– №1. - С.29 - 35.
- 3) Зиннуров, У.Г. Проблемы оценки конкурентоспособности товаропроизводителей / У.Г. Зиннуров, Л.Р. Ильясова // Экономика и управление.– 2014. – № 4. - С. 11 - 25.
- 4) Маконелл, К.Р. Экономика: Принципы, проблемы, политика / К.Р. Маконелл, С.Л. Брю. - М.: Республика. 2012. - 920 с.
- 5) Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 2011. – 896 с.
- 6) Самодуров, Д.О. Стратегическое управление конкурентоспособности предприятия на основе комплексной оценки его потенциала: автореф. дис. канд. экон. наук / Д.О. Самодуров. – СПб., 2012. – 38 с.
- 7) Тихонов, Р.М. Конкурентоспособность промышленной продукции / Р.М. Тихонов. – М.: Изд - во стандартов, 2014. – 176 с.

© Т.П. Ларионова, Н.П. Данилова, 2016

УДК 333

Ласковский А.А.

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры ЭУП

Микейлова В. Н.

студентка 3 курса, группы П - МЕН - б - о - 131, кафедры ЭУП

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ

в г. Пятигорске , Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА РЕГИОНОВ

В современной отечественной литературе отсутствует единый теоретико - методологический подход к маркетингу регионов и основным проблемам его развития. Между тем, именно для Северо - Кавказского федерального округа этот вид маркетинговой деятельности является наиболее актуальным и важным, так как наш регион столкнулся с

проблемой снижения его туристской и инвестиционной привлекательности. Кроме того, перед региональными производителями стоит сложная задача обеспечения конкурентоспособности местных товаров за пределами своего региона. Под региональным маркетингом часто ошибочно понимают лишь использование различных видов маркетинговых коммуникаций для повышения известности и привлекательности региона в глазах потенциальных инвесторов и туристов. Для Северо - Кавказского федерального округа наиболее активными субъектами регионального маркетинга должны стать турфирмы, организации санаторно - курортного комплекса и образовательные учреждения. Следует обратить внимание на следующие особенности перечисленных субъектов:

- возросла мобильность населения, которая позволяет работникам сравнительно легко выбирать места приложения своей трудовой активности;
- местное население стало основным активным ресурсом, способным создавать благосостояние региона в процессе своей трудовой деятельности;
- в условиях рыночной экономики регионы начинают конкурировать между собой за высококвалифицированных и профессионально подготовленных работников;
- значительная часть собственности принадлежит частным лицам, и государство не может управлять деятельностью таких хозяйствующих субъектов чисто административными способами.

В связи с этим, важнейшей задачей регионального управления должно стать создание хороших условий для привлечения трудовых ресурсов во благо развития региона.

Для создания более полного представления о региональном маркетинге, необходимо представить наиболее важные направления деятельности в данной сфере. Региональный маркетинг оказывает существенное влияние на стратегические и тактические решения в деятельности региона.

Одним из важнейших направлений деятельности региона является маркетинг имиджа. Под ним понимают целенаправленную деятельность по созданию и поддержке позитивного отношения маркетинговых субъектов к данному региону. Этот имидж определяется на нескольких уровнях и зависит от состояния экономики региона и места, которые регион занимает в национальном рейтинге, а также от характера взаимоотношения администрации региона с органами федеральной власти.

Из высказываний различного рода общественных деятелей, рекламы туристических агентств, публикаций в СМИ можно выявить словесные характеристики, описывающие как современное состояние имиджа, так и тенденции к его изменению. Это – первый шаг к позиционированию имиджа региона.

Маркетинг достопримечательностей, развлечений дополняет маркетинг имиджа. Для этого регион использует естественные достопримечательности (набережные рек, озера, моря, горы), историческое наследие (музеи, памятники архитектуры, храмы), места пребывания известных личностей, объекты культуры и отдыха (стадионы, культурные и торговые центры, парки).

Маркетинг инфраструктуры служит важнейшим и в долгосрочном плане наиболее стабилизирующим элементом маркетинга региона, поскольку сама инфраструктура — его несущий каркас и фундамент одновременно. Надежное энергоснабжение, хорошее образование, чистая питьевая вода, развитые коммуникации, безопасность на улицах — признаки достаточно поддерживаемой инфраструктуры. Её наличие еще не гарантирует

регионального роста, но ее отсутствие или плохое состояние делает такой рост невозможным.

Маркетинг персонала, работа с людьми — жителями территории, объединениями и союзами граждан, политиками, работа с общественностью — ставит целью обеспечение поддержки маркетинговой активности региона изнутри его. Задача заключается, с одной стороны, в формировании местного патриотизма, с другой — в формировании и поддержании доброжелательной мотивации внутри региона по отношению к инорегиональным организациям и жителям других регионов для их привлечения.

Список использованных источников:

1. Концевич, Г.Е., Чистова М.В. Совершенствование системы управления предприятием // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно - практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С. 97 - 102.

2. Муртазова Л.А., Асрян Г.А., Вирабова М.Р. Влияние асимметричной информации на равновесные характеристики кредитного рынка // Управление экономическими системами (электронный научный журнал), 2014. - № 3 (63).

© А.А. Ласковский, В.Н. Микейлова, 2016

УДК 330.101

Лисицкая Е.А., Эльдиева М.М., 2 курс, ИСИ СФУ

Научный руководитель: к.э.н. Старова О.В.

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск, Россия

ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Первоосновой всех экономических отношений являются земельные ресурсы. Земля - это материальное благо, удовлетворяющее потребности человека во всех его сферах. Экономика государства представляется множеством различных структур, взаимодействующих между собой, но главенствующую позицию занимает земля. Она является центром и главной составной частью экономики. Земля как ресурс очень многогранна, с одной стороны она выступает как основа жизни и деятельности людей, с другой стороны – как средство производства, с третьей – как основа недвижимости. Данная многогранность земли является важным значимым фактором для экономики любой страны, но для России с территорией около 1709 млн. га фактически основополагающей.

Земля - это дар природы, такой же важный как воздух и вода. Земля вместе с человеческой эволюцией перешла из неэкономического блага в экономическое, которое способно не только удовлетворять потребности, но и приносить прибыль. Однако для благополучной экономической ситуации и достойного уровня жизни не достаточно «даров природы», наделяющих землю богатствами, необходимо видеть грань между потребностями и доступными для распоряжения ресурсами, а также эффективно использовать их.

Еще на заре истории человечество столкнулось с проблемой ограниченности, земля была единственным фактором производства. По утверждения археологов, 10 - 16 тыс. лет назад человечеству грозила угроза вымирания из-за нехватки пищи, но благодаря развитию скотоводства и земледелия удалось избежать этого. Данный факт показывает, что ценность не в наличии земли, а в способности правильно использовать ее.

Проблемы ограниченности ресурсов и чрезмерного вмешательства человека в процессы природы привели к возникновению концепции устойчивого развития. Устойчивое развитие можно определить как «сохранение равновесного состояния в течение длительного периода, достигаемое исключением мер, способных вывести развитие объекта из состояния динамического равновесия. Устойчивым признается развитие производственных объектов, не приводящее ни к неприемлемым для экономики непрогнозируемым скачкам объемов производства, ни к ломке внутренней гармонии природной среды, удовлетворяя потребности сегодняшнего дня, не ущемляет возможности будущих поколений» [1].

Исходя из данного определения, можно выявить основные подходы (составляющие) концепции устойчивого развития:

1. Экономическая составляющая. В основе лежит идея перехода к равновесной экономической системе, где будет сбалансировано потребление и производство всех ресурсов.

2. Социальная составляющая. Она ориентирована на человека, на улучшение уровня жизни, помощи бедным слоям населения. В ее основе лежит принцип справедливого распределения благ.

3. Экологическая составляющая. В основе лежит регулирование природных систем, защита окружающей среды.

Земельные ресурсы являются базисным элементом экономики и основой устойчивого развития. Земля в зависимости от географического расположения, природных свойств и других различных условий может выполнять различные функции, что в свою очередь позволяет разделить ее на различные категории (группы). В частности можно выделить земли водного фонда, земли лесного фонда, сельскохозяйственного назначения, населенных пунктов, земли особо охраняемых территорий и объектов, запаса, промышленности и иного специального назначения.

Данные категории можно рассмотреть на примере земельного фонда Сибирского ФО.



Рис.1 Распределение земельного фонда Сибирского ФО по категориям

Из данной диаграммы можно заметить, что наибольший процент от всех земель составляют земли лесного фонда (которые составляют почти 40 % от всех лесных ресурсов страны) и земли сельскохозяйственного назначения. Следовательно, именно эти два направления являются наиболее экономически выгодными и перспективными для Сибирского Федерального округа.

Использование земли в РФ является платным, что отражает Закон РФ «О плате за землю» 1991 года. Земельный кадастр представляет собой систематизированный свод документированных сведений обо всех землях Российской Федерации, об их местоположении, размерах земельных участков, их правовом режиме, кадастровой стоимости и других характеристиках.

Земельный кадастр включает в себя три основные части:

- физическое состояние земель
- правовое состояние земель
- экономическое состояние земель

Рассмотрим экономическое состояние земель, куда входит оценка земли. «Государственная кадастровая оценка земли - это комплекс правовых, экономических и технических мероприятий, направленных на определение кадастровой стоимости земельных участков по состоянию на определенную дату для целей определения платы за землю и осуществления государственного регулирования оборота земель». [5]

«Результатом проведения кадастровой оценки земли является определение кадастровой стоимости земельных участков. Размер кадастровой стоимости различен для разных категорий земельных участков. Методики определения кадастровой стоимости основываются на удельном показателе кадастровой стоимости земель - расчетная величина, представляющая собой кадастровую стоимость единицы площади (1 м²) той или иной категории земель в целом или кадастрового квартала в составе категории земель по видам функционального использования земель». [2]

Существуют три метода оценки земли. Наиболее простым и распространенным методом является сравнительный метод, который основывается на сравнении участков с аналогичными участками, рыночная цена которых известна. Для оценки земель, предназначенных для коммерческого использования, применяют доходный метод, основой которого является размер потенциальной прибыли или объем доходов, получаемый от использования данного участка. Для уникальных земельных участков, которые не предназначены для получения дохода от их использования, применяют затратный метод, который основан на определении себестоимости данного земельного участка.



Рис.2 Средний уровень кадастровой стоимости 1 кв. м земель населенных пунктов Красноярского края

Данная диаграмма показывает, что наибольшую кадастровую стоимость имеют земли, предназначенные для общественного пользования, это торговые, офисные помещения, гаражи и автостоянки.

Кадастровая оценка земель имеет множество недостатков, связанных в первую очередь с некорректными исходными данными, с использованием рыночных показателей для расчета стоимости земли. Завышение или занижение рыночных показателей напрямую влияет и формирует кадастровую стоимость. Другим немаловажным недостатком является государственная и муниципальная принадлежность земель, которая составляет практически 90 процентов и не поддается обороту. Методики оценки земель не учитывают многие особенности хозяйственной деятельности, такие как объекты энергетики, нефтяных и газовых комплексов. Слабо учитываются географические и климатические факторы. Отсутствуют профессиональные оценщики, и не производится должный контроль результатов оценки.

В результате, мы имеем неполный кадастр, некорректные данные и как следствие неточную оценку. В интересах государства получить реальную объективную, экономическую оценку тех богатств, которыми располагает страна, поскольку кадастровая стоимость земель формирует важнейшие экономические, имущественные отношения.

Проблема нерационального использования земель освещается в некоторых источниках:

«В структуре выявленных нарушений преобладают не использование земельных участков, самовольное занятие земельных участков, нерациональное использование сельскохозяйственных угодий, невыполнение обязательных мероприятий по улучшению земель и предотвращению процессов, ухудшающих состояние земель. При этом одной из мер воздействия на нерадивых хозяев со стороны комземов является направление представлений в органы местного самоуправления о повышении ставок земельного налога в 2 раза за неиспользуемые земельные участки». [3]

Кроме того «существующие гаражные массивы являются одной из причин неудовлетворительного структурно - планировочного и санитарно - гигиенического состояния города ввиду нерационального использования городских территорий и неэффективности хранения автомобилей. Несанкционированные парковки вдоль городских улиц являются одной из причин формирования пробок». [4]

Обобщая все вышесказанное, следует отметить, что проблема неправильной оценки земли является актуальной в наше время, она является важной частью концепции устойчивого развития. Решение данной проблемы позволит правильно распределять ресурсы и как следствие улучшить экономическую ситуацию в стране. Для решения данной проблемы необходимо сделать процедуру кадастровой оценки более открытой, публичной и доработать методики оценки.

Список использованной литературы:

1. АКТ проверки целевого и эффективного использования государственной собственности и средств федерального бюджета в Комитете по земельным ресурсам и землеустройству по Красноярскому краю. Бесплатная электронная библиотека [электронный ресурс]. Режим доступа: [knigi1.dissers.ru / books / library1 / 9861 - 1.php](http://knigi1.dissers.ru/books/library1/9861-1.php)
2. Программа социально - экономического развития города Красноярска до 2020 года [электронный ресурс]. Режим доступа: pandia.ru

3. Публичная кадастровая карта РФ [электронный ресурс]. Режим доступа: kadastrmap.ru

4. Эксперт - лидер – переоценка кадастровой стоимости [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.expertiza24.ru/services/?s=REVALUATION>

5. Юридический словарь [электронный ресурс]. Режим доступа: slovariki.org/uridiceskij-slovar/19904

© Лисицкая Е.А., Эльдиева М.М., 2016

УДК 332

М.Н. Лобур

Студентка, магистрантка
САФУ имени М.В. Ломоносова, ВШЭиУ
г. Архангельск, Российская Федерация

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одним из инструментов министерства экономического развития является создание и развитие особых экономических зон в Российской Федерации. Существует несколько определений особых экономических зон: официальное определено в федеральном законе от 22.07.2005 № 116 - ФЗ «Об особых экономических зонах» и общепринятое. Проанализировав и объединив оба определения, особой экономической зоной является территория, которая обладает особым юридическим статусом, имеющая льготные экономические условия для развития предпринимательства. Государство называет целью создания ОЭЗ развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, туризма, санитарно - курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктуры, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции (ФЗ РФ от 22.07.2005 г. № 116 - ФЗ).

На данный момент существует 4 типа ОЭЗ: Промышленно - производственные ОЭЗ; Техничко - внедренческие ОЭЗ; Туристско - рекреационные ОЭЗ и не так давно появившиеся – Портовые ОЭЗ.

Техничко - внедренческие ОЭЗ расположены в крупных научных центрах с высоким научно - техническим потенциалом. Преимуществами существования технико - внедренческих ОЭЗ для государства можно выделить следующие:

- ✓ доступ к быстро развивающемуся российскому рынку информационных технологий и НИОКР;
- ✓ подготовка и работа высококвалифицированных специалистов;
- ✓ высокий потенциал сотрудничества с научными и исследовательскими центрами;
- ✓ создание и работа бизнес - инкубаторов для старта - проектов.

Среди примеров технико - внедренческих ОЭЗ можно назвать: г. Москва «Зеленоград», Московская обл. «Дубна», г. Санкт - Петербург, Томская область «Томск», Республика Татарстан «Иннополис» [2].

Промышленно - производственные ОЭЗ расположены в наиболее развитых с экономической точки зрения регионах России. Для них характерно преобладание промышленных предприятий, а также наличие разветвленной транспортной инфраструктуры, богатых природных ресурсов и квалифицированной рабочей силы. К промышленно - производственным ОЭЗ относятся: г. Астрахань; г. Липецк; Липецкая область «Липецк»; Республика Татарстан «Алабуга»; Самарская область «Тольятти»; Свердловская область «Титановая долина»; Псковская область «Моглино»; Калужская область «Калуга» [2].

Туристско - рекреационные ОЭЗ располагаются в особо живописных регионах России с возможностями для развития пляжного, оздоровительного, приключенческого отдыха, экотуризма, экстремальных видов спорта. К туристско - рекреационным ОЭЗ относятся: Республика Алтай «Алтайская долина», Республика Бурятия «Байкальская гавань», Алтайский край «Бирюзовая Катунь», Ставропольский край «Гранд Спа Юца», Иркутская область «Ворота Байкала», Приморский край «Остров Русский», Туристический кластер в СКФО, Краснодарском крае и Республике Адыгея [2].

Портовые ОЭЗ располагаются в непосредственной близости к глобальным морским торговым путям и воздушным коридорам. Необходимы для сообщения как внутри страны, так с другими государствами. К ним относятся: Ульяновская область «Ульяновск - Восточный», Хабаровский край «Советская гавань» и Мурманская область [2].

Среди особенностей ОЭЗ можно выделить следующие: особый административный режим (снижение административных барьеров), прозрачное управление (участие органов власти), доступ к высококвалифицированным кадрам (научные и образовательные центры), режим свободной торговли (отсутствие таможенных пошлин и возврат НДС), доступ к готовой инфраструктуре (офисные помещения, газ, вода, электричество и так далее), государственные гарантии (гарантия не изменения налоговых условий для резидентов ОЭЗ, ОЭЗ создаются на 49 лет), специальный налоговый режим (снижение налогов на прибыль, имущество, транспортного и земельного налогов на 5 - 10 лет).

В настоящее время в Российской Федерации насчитывается 29 ОЭЗ. Их создание призвано решить стратегические задачи развития страны, а также с помощью данного инструмента решаются вопросы развития отдельных отраслей, таких как: промышленность, внешняя торговля, социальная сфера, научно - технический прогресс и т.д. Определен механизм получения статуса резидента ОЭЗ, который состоит из 4 - х «шагов»: 1 – регистрация компании, подготовка бизнес - плана; 2 – подача заявки Минэкономразвития России; 3 – решение экспертного совета; 4 – заключение соглашения. Органы управления ОЭЗ представляют собой единую централизованную систему управления ОЭЗ, которая состоит из Правительства РФ (обеспечивает проведение экспертизы проектной документации и экспертизы результатов инженерных изысканий); Минэкономразвития РФ (выполняет функции по регистрации и обеспечению работы ОЭЗ) и Управляющая компания (занимается непосредственно функционированием каждой из ОЭЗ, координирует и контролирует действия).

Организуя ОЭЗ плюсы имеет как государство, так и резиденты - участники. Таким образом, государство, организуя ОЭЗ, привлекает частные отечественные и иностранные капиталы (инвестирование в передовые производства или инфраструктуру), способствует созданию рабочих мест для квалифицированных кадров (так удерживается

интеллектуальный потенциал в нашей стране), осуществляет политику импортозамещения и развития отечественного производителя. Резиденты же, участвуя в функционировании ОЭЗ, получают возможность снизить производственные и административные расходы за счет льготного налогообложения, пошлин, арендных ставок, то есть создавать конкурентоспособный продукт; привлекать квалифицированных специалистов из числа отечественных кадров; минимизировать собственные затраты за счет льготных условий на экспорт и импорт и увеличить доходную часть.

Все вышесказанное можно объединить в единую суть создания ОЭЗ – освоение новых территорий или отраслей. Особый предпринимательский режим создается таким образом, чтобы он был выгоден резидентам, которые в свою очередь, выполняют стратегическую задачу развития определенной отрасли или территории, выпускаю необходимый государству продукт.

Список использованной литературы:

1. Об особых экономических зонах в Российской Федерации. Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2005 года № 116 - ФЗ (ред. от 13.07.2015 года) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 25.07.2005. - № 30 (ч. II). - ст. 3127.

2. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/> (дата обращения: 04.05.2016).

© М.Н. Лобур, 2016

УДК 336

Е.Л. Логвинов

Студент группы 3313

Научный руководитель:

к.э.н., доцент кафедры

«Анализ хозяйственной деятельности»

Чернышева Е.Н.

Российский экономический Университет

имени Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях рыночной экономики и высокой конкуренции организациям необходимо уделять особое внимание постоянному развитию и расширению деятельности. В связи с этим актуальным вопросом является разработка финансовой стратегии организации.

В основе разработки финансовой стратегии лежит концепция стратегического управления организацией, поэтому разработку финансовой стратегии следует осуществлять, базируясь на принципах и методах стратегического управления.

В практике отечественного бизнеса на сегодняшний день сложилась определенная методика разработки финансовой стратегии. В основу разработки финансовой стратегии закладывается несколько базовых целей, которые можно оценить с помощью стоимостных показателей, таких как выручка, объем производства и продаж, прибыль и рентабельность. Такой подход к разработке финансовой стратегии основывается на операционном анализе и позволяет спрогнозировать заданные уровни сбалансированной системы показателей и запланировать их возможные темпы роста. Разработка системы показателей основывается, как правило, на ретроспективном анализе с применением трендовых моделей. Результатом такого прогнозирования является «желаемый» бюджет доходов и расходов на ближайшую перспективу, что и признается финансовой стратегией организации.

Компании, которые формируют финансовую стратегию в рамках корпоративной стратегии, подходят к ее формированию с рыночных позиций. В основе разработки финансовой стратегии и прогнозирования финансовых показателей у них лежит рыночная стратегия, которая начинается с маркетингового анализа рынка и учитывает стратегические цели организации в данном сегменте. С учетом возможностей рыночной стратегии составляется план продаж, а на его основе формируется бюджет доходов и расходов.

Формальным критерием эффективности финансовой стратегии при рассмотренном подходе является соблюдение «золотого правила экономики». Существенным недостатком такого подхода к разработке финансовой стратегии является подход постоянного развития и роста компании, который не всегда подтверждается реальной практикой.

Традиционными в современной практике стали также подходы к разработке элементов финансовой стратегии в рамках управления доходами, затратами, денежными потоками и кредитными ресурсами.

В последние годы отдельные авторы предлагают подходить к формированию финансовой стратегии с точки зрения управления капиталом предприятия [3]. Целями такой финансовой стратегии будут повышение рентабельности вложенного акционерного капитала, инвестиций и текущих активов.

Достичь этих целей автор предлагает при помощи двух главных факторов управления капиталом. С одной стороны финансовый менеджер должен воздействовать на процесс привлечения ресурсов, с другой – на их распределение. Каждый из этих факторов разделяется на более конкретные направления, которые в свою очередь могут быть детализированы и описаны при помощи определенных параметров и показателей (табл.).

Подход к формированию финансовой стратегии предприятия на основе управления капиталом включает управление структурой активного капитала и поиск соответствующих источников его формирования, т.е. управление структурой капитала. В качестве цели финансовой стратегии при таком подходе рассматривается повышение рентабельности и оптимизация структуры капитала [5]. Результатом разработки финансовой стратегии при таком подходе будет не бюджет доходов и расходов, а прогнозный баланс, отвечающий критерию оптимальности [4].

Таблица – Пример декомпозиции процесса стратегического управления финансами предприятия в процессе разработки финансовой стратегии

ПРИВЛЕЧЕНИЕ РЕСУРСОВ	РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ		
Стратегия привлечения ресурсов	Стратегия управления структурой	Стратегия управления денежными средствами	Стратегия управления собственным

	оборотного капитала		капиталом и прибылью
Управление структурой заемного капитала	Управление оборотным капиталом и его источниками	Перспективное операционное управление денежными средствами и их эквивалентами	Управление распределением прибыли и дивидендов
Привлечение финансовых ресурсов	Управление структурой производственного оборотного капитала	Управление финансированием производства	Управление структурой собственного капитала
Выход на фондовый рынок	Управление соотношением внеоборотного и оборотного капиталов	Управление резервами обеспечения ликвидности	Управление экономической безопасностью
Стратегия оптимизации издержек	Налоговая стратегия	Инвестиционная стратегия	Стратегия повышения качества принимаемых решений
Управление внутренними резервами	Разработка учетной и налоговой политики	Управление производственными мощностями	Переход от реактивной формы управления к управлению на основе анализа и прогнозов
Управление издержками	Использование офшорных и свободных экономических зон	Управление свободным капиталом	Разработка корпоративных стандартов
Контроль резервов и издержек	Определение методологии учета	Управление интеллектуальными инвестициями	Управление качеством отчетности

Отдельные отечественные ученые предлагают использовать матричный подход к формированию финансовой стратегии в рамках стратегического управления компанией [2, 6]. Матричный подход к формированию финансовой стратегии основывается на концепции темпа устойчивого роста, матрице финансовых стратегий Ж. Франсона и И. Романа,

матрице фирмы Arthur D. Little, матрице BCG, модели «Du Pont», коэффициентном анализе.

При построении матриц используются приемы и методы SWOT - , SNW - и PEST - анализов, методики портфельного, сценарного, экспертного и сравнительного финансового анализа, которые позволяют проводить исследование факторов внешней финансовой среды и конъюнктуры финансового рынка, давать оценку внутренней и внешней финансовой среды компании.

В основе построения матричной модели финансовой стратегии компании лежит концепция управления капиталом, которая может быть разделена на два взаимосвязанных блока: финансовая политика и политика финансирования. В результате могут быть получены различные матрицы, включающие от 4 - х до нескольких десятков блоков возможной финансовой стратегии на данном этапе развития предприятия.

Каждый из рассмотренных подходов к формированию финансовой стратегии учитывает стадию жизненного цикла организации, изменения, происходящие во внешней и внутренней среде, нацелен на устойчивое динамическое развитие и с успехом может быть использован отечественными компаниями в практической деятельности.

На наш взгляд наиболее конструктивным является матричный подход к формированию финансовой стратегии организации, поскольку он учитывает все особенности стратегического управления компанией. Недостатком данного подхода является рассмотрение финансовой стратегии как одной из функциональных стратегий организации, что требует от нее достижения стратегических целей развития, но не учитывает всего спектра и особенностей управления финансами организаций. Поэтому совмещение всех рассмотренных подходов в единой системе позволит российским компаниям подходить к разработке финансовой стратегии более качественно, объединив все возможности стратегического и финансового управления в едином комплексе.

Список используемой литературы:

1. Гениберг, Т. В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы [Текст] / Т. В. Гениберг, Н. А. Иванова, О. В. Полякова // Научные записки НГУЭУ. – 2009. – № 9. – С. 68–88.
2. Герашенко, И.П. Финансовая стратегия: инновационный аспект: монография [Текст] / И.П. Герашенко. – Омск: Изд - во Ом. гос. ун - та. – 2008. – 264 с.
3. Кузнецова, Н. Как разработать финансовую стратегию: нестандартный подход [Электронный ресурс] // Финансовый директор. – 2013.
4. Сухова, Л.Ф., Любенкова, Е.П., Урядова, Т.Н. РНБаланс как эталон оценки финансовой деятельности предприятий [Текст] / Л.Ф. Сухова, Е.П. Любенкова Т.Н. Урядова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 48 с.
5. Сухова, Л.Ф., Урядова, Т.Н., Любенкова, Е.П. Новые возможности расчета и интерпретации показателей рентабельности капитала в процессе мониторинга финансово - хозяйственной деятельности организации [Текст] / Л.Ф. Сухова, Т.Н. Урядова, Е.П. Любенкова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. - №8. – С.11 - 19.
6. Тимофеева, Е.С. Анализ моделей формирования финансовой стратегии как фактора экономического поведения фирмы [Текст] / Е.С. Тимофеева // Ярославский педагогический вестник. – 2012. - №3. – Том I (Гуманитарные науки). – С. 92 - 96.

© Е.Л. Логвинов, 2016

АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЙ

Сегодня экономическая и политическая обстановка в России очень нестабильны. Ежедневное колебание цены на нефть, стремительно растущий курс доллара и евро, падающий курс рубля – все это показывает на неутешительные прогнозы в экономике. Внешнеполитические отношения усугубляют экономическое положение России. Стремительное увеличение цен, увеличение бюджетного дефицита, превышение спроса на рабочие места, значительное сокращение ВВП до 0,5 % — обостряет положение нашего государства. Не стоит забывать и о введенных Западом санкциях, которые также на данном этапе тормозят экономику. Вся эта кризисная ситуация может повлиять на развитие бизнеса. При включённом режиме экономии будут отменены субсидии компаниям и гражданам, неблагоприятная ситуация будет и для всего бизнеса в целом.

Данные тенденции вызывают потребность российских компаний в поиске путей сокращения себестоимости и концентрация ресурсов компаний на профильной деятельности. Аутсорсинг – один из способов решения этой задачи. Актуальность данных услуг обусловлена самой ситуацией в России: многие компании не могут позволить себе содержать слишком большой штат сотрудников, наступило время оптимизации затрат.

Для российских компаний аутсорсинг – это новое явление, для иностранных компаний аутсорсинг служит привычной практикой. Это подтверждается данными британской компании «Xchanging HR Services», согласно которым 56 % HR - директоров ведущих компаний Великобритании в 2015 г. были готовы передать часть функций своих департаментов на аутсорсинг [1].

Специалисты Института аутсорсинга (Outsourcing Institute USA) выделяют следующие основные виды аутсорсинга: производственный аутсорсинг; ИТ - аутсорсинг; аутсорсинг бизнес - процессов (BPO business process outsourcing).

За рубежом развитие аутсорсинга началось с аутсорсинга бизнес - процессов (BPO) и лишь затем стал активно развиваться ИТ - аутсорсинг (объем этого сегмента в США, по прогнозам Forrester Research, в нынешнем году должен составить 254 млрд. долл.). По оценкам российской Ассоциации стратегического аутсорсинга (АСТРА), в 2015 г. коммерческий рынок ИТ - аутсорсинга в России преодолел планку в 1 млрд. долл., а в текущем году может достичь 1,3 млрд. долл. (динамика годового роста 25 - 27 %) [3].

Рассмотрим рациональность применения аутсорсинга на предприятиях Белгородской области.

Прежде чем прибегнуть к услугам аутсорсинговых компаний, необходимо оценить целесообразность данной сделки. Критериями определения экономической целесообразности аутсорсинга можно считать сравнение собственных затрат на осуществление данной функции или процесса со стоимостью этих работ у аутсорсера.

В Белгородской области в области ИТ - аутсорсинга задействовано несколько крупных компаний, представляющих широкий спектр услуг по ИТ - обеспечению. Стоимость договора на ИТ - аутсорсинг за год в Белгороде в среднем составят 136800 рублей (Таблица 1).

Что касается затрат на ИТ - отдел для компании с 20 рабочими станциями и 1 сервером, то даже при не высокой заработной плате ИТ специалиста в размере 15000 рублей в месяц, владение таким специалистом обойдется в 230 040 в год (в том числе отчисление в ПФР, ФСС и ФФОМС – 50040 рублей).

Таблица 1

Стоимость абонентского обслуживания в год

Фирма	Стоимость абонентского обслуживания (рублей)
ИТ аутсорсинговая компания «ХЕЛП» (http://www.help-bel.ru/)	120 000
Компания «Spire» (http://spire.su/9-it-outsorsing-v-gorode-belgorode-i-belgorodskoy-oblasti.html)	158400
Компания «ИТОТДЕЛ.PRO» (http://bel.itotdel.pro/about/)	132000
Среднее значение	136800

В примере описанном выше не учтены затраты, связанные с арендой площади для обеспечения его рабочим местом, затраты на приобретение мебели, компьютера, прочих "офисно - бытовых" материалов. Но даже при этом, привлечение сторонних организаций для управления ИТ - инфраструктурой компании, позволяет сэкономить до 40 % в год (93 240 рублей в нашем примере) расходов на информационные технологии.

Существует и определенные риски, например, риск потери контроля над информационной системой, поскольку достаточно проблематично проконтролировать несанкционированный доступ поставщика аутсорсинговых услуг к информационной базе данных заказчика. Риск утечки информации, как и сама утечка информации, может в дальнейшем неблагоприятно отразиться на деятельности предприятия заказчика.

Еще одним видом аутсорсинга является сегмент ВРО, который фактически еще не оценен в полной мере. Представленные на Russia BPO Summit 2015 результаты исследования, проведенного журналом «Эксперт», охватывают только аутсорсинг учетных функций. По итогам 2015 г. "Эксперт" оценил этот рынок в 3,8 млрд. руб. К примеру, в США такой услугой, как аутсорсинг бухгалтерии пользуются около 92 % компаний, тогда как в России — не более 30 % . [4]

Стоимость бухгалтерского и налогового сопровождения аутсорсинговых компаний зависит от различных факторов: размер компании - заказчика; применяемая система налогообложения; количество обрабатываемых документов (количество проводок) и др.

В таблице 2 приведен расчет стоимости годового бухгалтерского и налогового сопровождения для среднего предприятия оптовой (или розничной) торговли, при условии, что кол - во проводок составляет 200 штук в месяц и персонал предприятия состоит из 25 человек, в штате бухгалтерского отдела для ИП - 1 человек, для ООО УСН 6 % и ООО УСН 15 % - 2 человека.

Таблица 2

Расчет стоимости годового бухгалтерского и налогового сопровождения

Сопровождение	Наименование систем налогообложения		
	ИП	ООО УСН 6 %	ООО УСН 15 %
Стоимость услуг на Бухгалтерское обслуживание в компании «ЦентрКонсалт»			
Бухгалтерское сопровождение	16800	90000	96000
Сдача налоговой отчетности	27600	58800	58800
Кадрового сопровождения	42000	57000	57000
Начисление зарплаты	50400	63000	63000
Итого	136800	268800	274800
Стоимость услуг на Бухгалтерское обслуживание в компании «Баланс»			
Бухгалтерское сопровождение	16800	90000	96000
Сдача налоговой отчетности	27600	58800	58800
Кадрового сопровождения	42000	57000	57000
Начисление зарплаты	50400	63000	63000
Итого	136800	268800	274800
Стоимость услуг на Бухгалтерское обслуживание в компании «ЦентрКонсал.рф»			
Бухгалтерское сопровождение	18000	120000	126000
Сдача налоговой отчетности	27600	66000	69600
Кадрового сопровождения	45600	69000	69000
Начисление зарплаты	49200	75000	75000
Итого	140400	330000	339600
Среднее значение	138000	289200	296400

Затраты на содержание бухгалтерского отдела для компании с 25 рабочими, то даже при не высокой заработной плате бухгалтера в размере 15000 рублей в месяц, владение одним таким специалистом обойдется в 230 040 в год (в том числе отчисление в ПФР, ФСС и ФФОМС – 50040 рублей).

Таким образом, привлечение сторонних организаций для ведения бухгалтерского и налогового учета компании, позволяет сэкономить до 35 - 40 % в год расходов (таблица 3). Особенно выгодно прибегнуть к аутсорсингу бизнес - процессов индивидуальным предпринимателям.

Таблица 3

Сравнительная характеристика затрат на привлечение сторонних организаций для ведения бухгалтерского учета и затрат на содержание бухгалтерии

	ИП	ООО УСН 6 %	ООО УСН 15 %
Затраты на бухгалтерию	230040,00	460080,00	460080,00
Стоимости бухгалтерского и налогового сопровождения	138000,00	289200,00	296400,00
Экономия в рублях	92040,00	170880,00	163680,00
Экономия в процентах	40	37	35

Однако аутсорсинг бизнес - процессов одновременно сопряжен с определенными рисками, в числе которых: потеря конфиденциальности информации, вероятность недостаточной квалификации поставщика услуг, что в свою очередь может иметь следствием некорректное отражение надлежащей информации в учете из - за неправильного понимания специфики деятельности клиента.

Наряду с аутсорсинговыми услугами в области бухгалтерского и налогового учета, в настоящее время широкое распространение получил юридический аутсорсинг. Услуги в области юридического аутсорсинга в регионе осуществляют: ООО «Авантаж», ООО «Советник», «Юридические услуги» и др.

Как правило, большинство малых предприятий не имеет в штате юриста, либо таковой является «узким» специалистом. Поэтому юридический аутсорсинг обеспечивает правовую безопасность бизнеса и хозяйственной деятельности в целях повышения его конкурентоспособности. К тому же юридический аутсорсинг экономически выгоден: при передаче функций юриста сторонним организациям стоимость юридических услуг снижается в 1,5 - 2 раза.

Следует отметить, что рынок аутсорсинга в России пока развит достаточно слабо. Пока наблюдается недоверие к таким компаниям, причем во многих случаях оно обосновано низким качеством услуг. Если на том же Западе заказчик заинтересован в поиске надежного удаленного работника, то в России наоборот – подрядчик активно доказывает необходимость услуг привлеченных работников в принципе, а уже потом предлагает себя в качестве исполнителя.

По нашему мнению, грамотное построение механизма внедрения аутсорсинга дает возможность предприятию сосредоточить свои усилия на своей профильной деятельности, повышение качества обслуживания конечных потребителей, также функциональные процессы производства, переданные на аутсорсинг, становятся непрерывными (в связи с отсутствием больничных и ежегодно оплачиваемых отпусков). Аутсорсинг способствует более эффективному управлению собственными затратами и использованию наиболее удобных финансовых схем, что весьма актуально для представителей бизнеса.

Список использованной литературы

1. Аналитическое исследование: «Анализ рынка аутсорсинговых услуг в сфере бухгалтерского учета» ProReklamu.com: Реклама, Маркетинг, PR, 2015 год <http://www.proreklamu.com/>
2. Колосова Е., Рынок аутсорсинга в России // Журнал «СЕО» — 2012. — № 9 — с. 12 - 15.
3. Официальный сайт: «Ассоциация стратегического аутсорсинга «АСТРА»: <http://www.astra-partners.ru/>
4. Официальный сайт: Журнал «Эксперт - онлайн»: <http://expert.ru/expert/about/>
5. Трунина В. Ф., Преимущества и недостатки бухгалтерского аутсорсинга в России / В. Ф. Трунина, В. А. Стародубцева // Молодой ученый. — 2013. — №1. — с. 192 - 194.
6. Юцковская. И.Д., Аутсорсинговые услуги: понятия и виды, тенденции и прогнозы // Финансовые и бухгалтерские консультации. — 2013. — №5 (45) — с. 8 - 15

7. Эванс В. Ключевые стратегические инструменты. 88 инструментов, которые должен знать каждый менеджер [Электронный ресурс] / В. Эванс ; пер. с англ. В.Н. Егорова.—Эл. изд.—Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf : 459 с.)

© Е.Л. Логвинов, А.Н. Семенова, 2016

УДК 336

А.С. Ложечко

аспирант кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация

В статье проведен анализ места и роли налогового потенциала субъекта Российской Федерации в системе управления доходами регионального бюджета. Автором было проанализировано содержание понятия налогового потенциала регионального бюджета, приведены различные методики его расчета. Оценка налогового потенциала субъекта с применением метода репрезентативной налоговой системы как наиболее точного метода, позволяющего оценить налоговый потенциал конкретной территории в сравнении со средними показателями по всей стране, была проведена на примере Московской области.

Abstract

The article is devoted to the analysis of the role of tax potential of the subjects of the Russian Federation role in the regional budget revenue management system. The author analyzed the essence of tax potential concept and different methods of its evaluation. Assessment of the tax potential of the subject of the Russian Federation using the method of representative tax system as the most accurate method of estimating the tax capacity of a specific territory, compared with the average value across the country, was conducted on the example of the Moscow region.

Ключевые слова

региональный бюджет, доходы бюджета, налоговый потенциал, репрезентативная налоговая система

Key words

regional budget, budget revenues, tax potential, representative tax system

Под управлением доходами бюджетов субъектов Российской Федерации следует понимать особый вид деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и специально созданных ими экономических субъектов по прогнозированию, планированию, реализации научно обоснованных управленческих решений и контролю над формированием доходов соответствующих бюджетов, с помощью установленных

законодательством Российской Федерации инструментов и методов с целью проведения социально - экономической политики, ориентированной на особенности каждого конкретного субъекта.

Изменение условий хозяйствования, обусловленное макроэкономическими и геополитическими факторами, диктует необходимость более эффективного и ответственного управления государственными финансами.

В условиях снижения деловой активности в экономике Российской Федерации особое внимание должно быть уделено сохранению и увеличению объемов доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, в том числе и на региональном уровне, доходная база которого существенно уже федерального уровня.

Важным ориентиром для планирования и прогнозирования доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации является показатель налогового потенциала региона – условная величина, указывающая на объем финансовых ресурсов, которые потенциально могут быть привлечены в соответствующие бюджеты.

В настоящее время не существует единых подходов к определению сущности понятия налогового потенциала территории. Данное понятие также не закреплено в нормативных правовых актах, как на федеральном уровне, так и на региональном. Между тем именно налоговый потенциал во многом определяет тот объем средств, который смогут привлечь органы государственной власти в соответствующие бюджеты.

Горский Н.В. указывает на возможность рассмотрения налогового потенциала в двух аспектах: в качестве «абстрактной финансовой категории, выражающей некую оптимальную сумму налоговых сборов (оптимальное налоговое бремя) в условиях какой - то идеальной для конкретного региона налоговой системы, и как элемент расчета финансовой основы межбюджетных отношений, всегда существующих в реальной системе налогов» [2, С. 27 - 30].

В наиболее широком смысле под налоговым потенциалом принято понимать совокупность объектов налогообложения в рамках действующей налоговой системы, расположенной на территории данного субъекта федерации [5, С. 423 - 425]. Необходимо отметить, что налоговый потенциал является аналитическим инструментом, его количественная оценка – базой для глубокого анализа. Именно налоговый потенциал позволяет выявить слабые и сильные стороны в социально - экономическом развитии страны [7, С. 68], выявить резервы роста бюджетных доходов, оценить недостатки экономики территории и развить ее возможности.

Важно отметить, что налоговый потенциал представляет собой не совокупность налогов, которая подлежит аккумулированию в соответствующие бюджеты, а совокупность налогооблагаемых ресурсов, которые могут трансформироваться в налоговые платежи при определенных условиях и при соответствующем уровне развития экономики.

Именно это и обуславливает необходимость управления налоговым потенциалом региона. Целью такого управления должно стать максимальное, с точки зрения экономического роста, использование всех собственных ресурсов и возможностей, то есть «тех объектов управления налоговым потенциалом, от которых формируются налоговые доходы региона: благосостояние и доходы населения; рентабельность хозяйствующих субъектов» [1, С. 307].

Одной из существенных методологических проблем настоящего времени при прогнозировании налогового потенциала в Российской Федерации является недостаток точной и актуальной информации – временно лаг в предоставлении налоговой отчетности может составлять до нескольких месяцев, статистической (в отношении отдельных показателей) – до двух лет. При этом сильные диспропорции в развитии российских регионов создают необходимость учета внешних и внутренних факторов эволюции экономической среды в соответствующих территориях в рамках анализа.

Кроме того, проблема асимметричного развития субъектов Российской Федерации приводит к недостаточности собственных финансовых ресурсов органов государственной власти. Данная проблема решается федеральными властями с помощью исходящих безвозмездных поступлений в региональные бюджеты. В конечном итоге появляется проблема дестимулирования региональных органов власти в раскрытии собственного налогового потенциала.

Однако налоговый потенциал любой территории формируется под воздействием целого ряда факторов, которые необходимо принимать во внимание (см. Таблицу 1). При этом закладывать ли воздействие данных факторов в саму модель оценки налогового потенциала территории или вводить в модель дополнительные коэффициенты, уже непосредственно влияющие на итоговое значение налогового потенциала (чаще, в сторону сокращения его величины), зависит от методики и целей анализа.

Таблица 1 – Классификация факторов, оказывающих воздействие на величину налогового потенциала региона.

Классификационный признак	Наименование блока факторов	Содержание
Уровень влияния	Макроэкономические факторы	Система налогообложения, законодательно оформленная на общегосударственном уровне
		Уровень экономического развития страны и его динамика
	Микроэкономические факторы	Особенности налогообложения в регионе, оформленные законодательно в пределах компетенции соответствующего уровня власти
		Экономическая ситуация в регионе и ее динамика
Характер воздействия	Объективные факторы	Действующее налоговое законодательство, уровень экономического развития региона и страны в целом
	Субъективные факторы	Состояние региональной налоговой политики, количество предоставляемых налоговых льгот и

		отерочек
Сфера влияния	Нормативно - законодательные факторы	Налоговое законодательство, структура и полномочия налоговых органов, система налогового контроля, налоговые ставки на всех уровнях власти
	Экономические факторы	Макроэкономические параметры развития реального сектора экономики, влияющие на развитие налоговой базы региона
	Бюджетные факторы	Происходящие в бюджетно - налоговом законодательстве изменения в отчислениях налогов в разные уровни бюджетов

Источник: Волков А.А. Отдельные вопросы систематизации факторов, влияющих на налоговый потенциал региона / А.А. Волков / Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. - № 9 - 3. – С. 29.

Так, методики балльных оценок нацелены на ранжирование субъектов Российской Федерации по группам с равными уровнями развития [4, С. 242], что позволяет в конечном итоге реализовывать региональную политику с учетом конкретных особенностей каждого субъекта. Воздействие внешних и внутренних факторов учитывается в данном случае при построении рейтинга.

Использование стохастической модели при исследовании возможности органов государственной власти аккумулировать в бюджете достаточный уровень финансовых ресурсов [8, С.11, 9, С.8] подразумевает включение в расчет как эффективности налогового администрирования (или, при рассмотрении данного вопроса в более широком ключе, возможности органов государственной власти собрать достаточное количество налоговых и неналоговых платежей), так и внешних, по отношению к модели, шоков.

Тюрина Ю.Г., указывая, что «потенциал региона фактически мобилизуется в форме его налоговых доходов, и данный показатель выражает долю ВРП, распределяемого через бюджет территории, на которой он и был создан» [6, С. 250], предлагает оценивать анализируемый показатель через уровень налоговой нагрузки в разрезе видов налогов, что не предполагает прямой оценки внешнего влияния на рассчитываемый показатель, как и в случае с методом репрезентативной налоговой системы, который основан на использовании средних и эффективных ставок налогов.

В целом, все методы оценки налогового потенциала принято делить на прямые (связанные с использованием показателей формирования налоговых доходов региона) и косвенные (связанные с включением в расчет показателей экономической активности региона).

Рассматривая налоговый потенциал как элемент системы управления доходами бюджетов субъектов Российской Федерации, необходимо отметить, что, на наш взгляд, наиболее верным будет использовать метод репрезентативной налоговой системы: во - первых, он позволяет оценить налоговый потенциал конкретной территории в сравнении со

средними показателями по всей стране, а, во - вторых, он является одним из наиболее точных [3, С.198].

Метод репрезентативной налоговой системы основан на использовании средних налоговых ставок.

В целом методику оценки налогового потенциала методом репрезентативной налоговой системы можно представить в виде следующих шагов:

1. Определение структуры налогового потенциала региона – установление элементов репрезентативной налоговой системы. Разделение всех элементов репрезентативной налоговой системы на основные и прочие.

2. Расчет средней репрезентативной ставки по каждому налогу и сбору, включенному в анализ, по формуле:

$$PC = \frac{\sum НП_i}{\sum НБ_i} \quad (1)$$

где PC – средняя репрезентативная налоговая ставка по каждому налогу по стране в целом;

НП_i - налоговые поступления по каждому налогу по стране в целом;

НБ_i - налоговая база по каждому налогу по стране в целом.

3. Расчет налогового потенциала субъекта Российской Федерации по каждому основному налогу – основному элементу репрезентативной налоговой системы:

$$НП_{i_o} = \sum (НБ_i * PC) \quad (2)$$

где НП_i – налоговый потенциал региона по основным налогам,

НБ_i - налоговая база по каждому налогу в регионе.

4. Расчет налогового потенциала субъекта Российской Федерации по прочим элементам репрезентативной налоговой системы.

$$НП_{i_{пр}} = НП_{i_{пр}} * T_{и} \quad (3)$$

где НП_{i_{пр}} - налоговый потенциал региона по прочим элементам репрезентативной налоговой системы;

НП_{i_{пр}} – налоговые поступления по прочим обязательным платежам в бюджет в предыдущем году;

T_и – темпы изменений.

5. Расчет совокупного налогового потенциала субъекта Российской Федерации по основным и прочим элементам репрезентативной налоговой системы.

$$НП_i = НП_{i_o} + НП_{i_{пр}} \quad (4)$$

Проанализируем налоговый потенциал Московской области.

Анализируя отчеты Федерального казначейства об исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации в целом по стране, необходимо отметить, что к основным элементам репрезентативной налоговой системы (далее – РНС) необходимо отнести: налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, налог на имущество организаций, транспортный налог и акцизы (см. Таблицу 2). Все прочие налоговые поступления в совокупности необходимо отнести к дополнительным элементам РНС.

Однако с методологической точки зрения рассчитать по приведенной выше методике налоговый потенциал Московской области по акцизам и транспортному налогу не

представляется возможным ввиду отсутствия необходимой информации по налоговой базе – в соответствии с положениями Налогового кодекса Российской Федерации по данным налогам установлены специфические (или комбинированные) налоговые ставки, не предполагающие денежного выражения налоговой базы. Таким образом, основными элементами РНС будут являться налог на прибыль, налог на доходы физических лиц и налог на имущество организаций.

Таблица 2 – Доли отдельных налогов и сборов в структуре доходов бюджетов субъектов Российской Федерации в 2012 - 2014 годах, проценты.

	2012	2013	2014
Налог на прибыль организаций	28,68	24,96	25,58
Налог на доходы физических лиц	23,35	25,83	27,17
Акцизы	6,43	7,17	6,05
Налог на имущество организаций	7,76	8,90	8,26
Транспортный налог	1,20	1,45	1,48
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	0,59	0,61	0,64
Государственная пошлина	0,11	0,11	0,11

Источник: составлено автором по данным Федерального казначейства.

Все остальные обязательные налоговые платежи будут отнесены к прочим элементам.

Переходя к следующему пункту анализа, произведем расчет по формуле (1) – см. Таблицу 3.

Анализ представленных в таблице 3 данных позволяет сделать следующие выводы. В 2013 году, по сравнению с предыдущим годом, репрезентативная налоговая ставка по налогу на прибыль снизилась на 4,78 % , что в абсолютном выражении составило 0,87 процентных пункта. В следующем году цепной прирост составил 13,67 % (или в абсолютном выражении 2,36 п.п). Всего за анализируемый период времени темп роста анализируемого показателя составил 108,24 % , что привело к росту величины показателя в абсолютном исчислении до уровня 19,66 % (на 1,5 п.п. больше, чем в 2012 году).

Таблица 3 – Расчет средней репрезентативной налоговой ставки по основным элементам РНС.

Налог	Налоговая база млн. рублей	Налоговые поступления , млн. рублей	Репрезентативная налоговая ставка, %
1	2	3	4=3 / 2
2012			
Налог на прибыль	10 843 404,3	1 969 541,3	18,16
НДФЛ	17 196 238,2	1 603 613,9	9,33
Налог на имущество организаций	26 239 523,1	532 588,3	2,03

2013			
Налог на прибыль	9 882 621,7	1 709 264,3	17,30
НДФЛ	19 252 672,7	1 768 781,1	9,19
Налог на имущество организаций	37 289 279,9	609 375,1	1,63
2014			
Налог на прибыль	9 943 261,9	1 954 803,2	19,66
НДФЛ	22 793 065,7	2 076 356,1	9,11
Налог на имущество организаций	39 090 840,9	631 461,8	1,62

Источник: составлено автором.

Такая динамика исследуемого показателя может быть объяснена в основном кризисными явлениями в экономике, первая волна которых пришлась как раз на 2013 год, и начавшейся вслед за этим экстенсивной перестройкой экономики, давшей свои плоды в 2014 году. В 2015 - 2016 годах следует ожидать новой волны снижения целевого показателя ввиду сильных колебаний среды, удорожания кредитных ресурсов, различных внешних ограничений для экономики Российской Федерации.

В отличие от приведенных данных, динамика репрезентативной налоговой ставки по налогу на доходы физических лиц на протяжении всего исследуемого периода времени была отрицательной. Так, в 2013 году снижение составило 0,14 п.п. (или 1,48 % в относительном выражении), а в следующем году цепной темп роста составил 99,16 % . Всего за анализируемый период времени снижение значения исследуемого показателя составило 2,31 % (или 0,22 п.п. в абсолютном выражении). Такое поведение анализируемого показателя достаточно хорошо описывает ситуацию с падением величины реальных доходов населения и, как следствие, снижением уровня собираемости налога на доходы физических лиц. Например, по данным Федеральной службы государственной статистики, в 2013 году реальные располагаемые денежные доходы населения сохранили свой рост по сравнению с предыдущим годом (104,00 %), но уже в 2014 году показали отрицательную динамику (99,30 % по сравнению с предыдущим годом).

Динамика репрезентативной налоговой ставки по налогу на имущество организаций характеризуется резким падением в 2013 году по сравнению с предыдущим годом – на 19,49 % или на 0,40 п.п. Резкое замедление сокращения анализируемой величины в 2014 году до 1,15 % (абсолютный прирост составил - 0,02 п.п.), хотя и дает основание предполагать возможный небольшой рост ставки по итогам 2015 года (или ее стагнацию на уровне 1,62 %), но не позволяет говорить о восстановлении значения исследуемого показателя до уровня 2012 года (совокупное сокращение составило 0,41 п.п. или 21,41 % в относительном выражении). Динамика данного показателя напрямую связана с деятельностью юридических лиц, сокращение хозяйственной деятельности которых в 2013 году очевидно. Кроме того, текущая макроэкономическая и международная обстановка не позволяет говорить о возможной значительной положительной динамике в 2015 - 2016 годах.

Результаты третьего пункта расчета налогового потенциала Московской области методом репрезентативной налоговой системы по формуле (2) приведены в Таблице 4.

Таблица 4 – Расчет налогового потенциала субъекта Российской Федерации по каждому основному элементу репрезентативной налоговой системы.

Налог	Налоговая база млн. рублей	Репрезентативная налоговая ставка, %	Налоговый потенциал, млн. рублей
1	2	3	4=2*3
2012			
Налог на прибыль	409 711,0	18,16	74 417,8
НДФЛ	1 008 291,0	9,33	94 026,9
Налог на имущество организаций	1 540 529,1	2,03	31 268,4
2013			
Налог на прибыль	413 919,3	17,30	71 590,1
НДФЛ	1 143 346,2	9,19	105 041,5
Налог на имущество организаций	1 830 881,6	1,63	29 919,9
2014			
Налог на прибыль	476 455,3	19,66	93 669,1
НДФЛ	1 249 673,8	9,11	113 840,2
Налог на имущество организаций	1 940 483,2	1,62	31 345,9

Источник: составлено автором.

Налоговый потенциал Московской области по налогу на прибыль демонстрирует лучшую динамику, чем репрезентативная налоговая ставка в аналогичных условиях. Меньшее сокращение значения в 2013 году по сравнению с 2012 годом (на 3,80 % или на 2 827,78 млн. рублей в абсолютном выражении) было компенсировано в следующем году значительным ростом на 30,84 % за счет увеличения налоговой базы. При этом за весь исследуемый период базисный темп роста составил 125,87 % (базисный абсолютный прирост – 19 251,26 млн. рублей). Исходя из вышеуказанного, можно сделать логичный и очевидный вывод, что предпринимательская активность и инвестиционная привлекательность Московской области находится на значительно более высоком уровне, чем данные показатели в целом по Российской Федерации.

На этом фоне неплохими выглядят показатели налогового потенциала Московской области по налогу на доходы физических лиц. Ежегодно анализируемый показатель рос примерно равными темпами – на 11,71 % в 2013 году и на 8,38 % в 2014 году, что позволило ему достичь величины в 113 840,23 млн. рублей к концу анализируемого периода времени (что на 21,07 % или на 19 813,31 млн. рублей в абсолютном выражении больше, чем в 2012 году).

Налоговый потенциал Московской области по налогу на имущество организаций за 2012 - 2014 года вырос незначительно: базисный темп роста составил 100,25 % (в абсолютном выражении 77,59 млн. рублей). Такая динамика объясняется сокращением величины исследуемого показателя в 2013 году на 4,31 % (или на 1 348,44 млн. рублей в абсолютном выражении) и почти аналогичным ростом в 2014 году – на 4,77 % (или на 1 426,03 млн. рублей). В целом данная динамика совпадает с динамикой репрезентативной налоговой ставки по данному основному элементу РНС. Можно сделать вывод о том, что в 2013 году значительный рост региональной налоговой базы позволил компенсировать сокращение средней репрезентативной ставки, а в 2014 аналогичная, но менее значительная динамика, - даже выйти на небольшой рост, компенсировав падение предыдущего года.

Четвертый пункт расчета налогового потенциала региона по методу репрезентативной налоговой системы (формула (3)) предполагает расчет произведения величины налоговых поступлений по прочим элементам репрезентативной налоговой системы в базисном году и темпа изменения данного показателя.

Ретроспективный анализ показывает, что среднее значение темпов роста величины анализируемого показателя за пять предыдущих лет, рассчитанных по формуле средней геометрической, составляло в 2012 году 114,54 %, в 2013 году 118,06 %, в 2014 году 114,42 %.

Итоговый расчет по формуле (3) приведен в Таблице 5.

Таблица 5 – Расчет налогового потенциала субъекта Российской Федерации по прочим элементам репрезентативной налоговой системы.

Год	Величина прочих налоговых поступлений в периоде t - 1, млн. рублей	Средние темпы роста, %	Налоговый потенциал, млн. рублей
1	2	3	4=2*3
2012	40 018,4	114,54	44 602,11
2013	52 066,4	118,06	61 469,59
2014	47 773,2	114,42	54 662, 10

Источник: составлено автором.

Данные таблицы 5 позволяют сделать вывод о том, что за анализируемый период времени налоговый потенциал Московской области по прочим обязательным платежам существенно вырос: базисный темп роста в 2014 году составил 122,55 %, что позволило значению исследуемого показателя достигнуть уровня в 47 773,2 млн. рублей – это на 10 059,99 млн. рублей больше, чем в 2012 году. Однако внутри анализируемого периода времени динамика показателя была разнонаправленной – после роста сразу на 37,82 % в 2013 году (в абсолютном выражении прирост составил 16 867,48 млн. рублей), произошло резкое снижение исследуемого показателя на 12,07 % (или на 6 807,49 млн. рублей). Данная динамика объясняется как общим недостатком методологии – использование средних темпов роста, равно как и привязка изменений исследуемого показателя к любым другим показателям, в том числе ВРП, оправдана только отчасти (сам анализируемый показатель характеризуется крайней неоднородностью – в его состав входят как зависящие от развития отдельных сфер экономики региона налоговые платежи, такие как поступления от налога на добычу полезных ископаемых и акцизов, так и слабо коррелирующие с состоянием

экономической среды поступления от уплаты государственной пошлины), так и общей динамикой хозяйственной деятельности в регионе.

Расчет результирующего показателя – налогового потенциала Московской области – по формуле (4) представлен в Таблице 6.

Таблица 6 – Расчет налогового потенциала Московской области методом репрезентативной налоговой системы.

Год	Налоговый потенциал по основным элементам РНС, млн. рублей	Налоговый потенциал по прочим элементам РНС, млн. рублей	Налоговый потенциал Московской области, млн. рублей
1	2	3	4=2+3
2012	199 713,16	44 602,11	244 315,27
2013	206 551,50	61 469,59	268 021,09
2014	238 855,32	54 662,10	293 517,42

Источник: составлено автором.

Как следует из данных таблицы 6, величина анализируемого показателя характеризуется устойчивой положительной динамикой: ежегодный прирост составлял около 9 % . Так, в 2013 год темп роста составил 109,70 % , что в абсолютном выражении составило 23 705,82 млн. рублей, а в 2014 году, при росте в 9,51 % абсолютный прирост составил 25 496,33 млн. рублей.

Всего же за анализируемый период времени величина исследуемого показателя выросла на 20,14 % , что в абсолютном выражении составило 49 202,15 млн. рублей.

В целом, динамика величины налогового потенциала Московской области совпадает с направлением и характером изменений по составляющим ее частям: рост значения налогового потенциала субъекта России по прочим элементам РНС в 2013 году в совокупности с увеличением значения налогового потенциала по НДС в том же году позволили нивелировать отрицательный рост значений налоговых потенциалов Московской области по налогу на прибыль и налогу на имущество физических лиц.

Завершающим этапом анализа налогового потенциала субъекта Российской Федерации является расчет так называемого налогового разрыва – разницы между поступившими в бюджет финансовыми ресурсами и налоговым потенциалом соответствующего субъекта Российской Федерации (см. Таблицу 7).

Таблица 7 – Расчет налогового разрыва

Год	Налоговый потенциал Московской области, млн. рублей	Доходы бюджета Московской области, млн. рублей	Относительное отклонение, %	Абсолютное отклонение, млн. рублей.
1	2	3	4=3 / 2	5=3 - 2
2012	244 315,27	268 986,35	110,10	24 671,08
2013	268 021,09	264 262,72	98,60	- 3 758,37
2014	293 517,42	301 677,86	102,78	8 160,44

Источник: составлено автором.

Важно отметить, что налоговый потенциал (рассчитанный методом РНС) представляет собой не максимальную величину финансовых ресурсов, которые органы государственной власти соответствующей территории способны привлечь в бюджет, но объем денежных средств, который может поступить в доходы бюджета, исходя из средних по стране показателей.

Иными словами, налоговый потенциал территории свидетельствует о том, насколько эффективно, по отношению к средним показателям по стране и возможностям самого региона, происходит управление доходами соответствующих бюджетов.

Анализ данных таблицы 7 позволяет сделать следующие выводы. В 2012 году фактически поступившие в бюджет Московской области доходы превышали собственный налоговый потенциал территории на 10,10 % (или на 24 671,08 млн. рублей в абсолютном выражении), что свидетельствует о достаточном уровне управленческого воздействия органов государственной власти на налоговую базу региона (по сравнению с прочими субъектами Российской Федерации). Однако уже следующий 2013 год указывает на то, что меры по противодействию экономической нестабильности оказались недостаточными – образовался отрицательный налоговый разрыв в 1,40 %, что в абсолютном выражении указывает на недополучение 3 758,37 млн. рублей региональным бюджетом, при росте налогового потенциала региона.

В дальнейшем, как было показано выше, темп роста налогового потенциала Московской области сохранился на том же уровне, что и в предыдущем году (9,51 %), однако рост доходов бюджета на 14,16 % (на 37 415,14 млн. рублей в абсолютном выражении) оказался достаточным для того, чтобы налоговый разрыв стал величиной положительной и достиг отметки в 2,78 %, что косвенно свидетельствует о своевременном принятии мер по устранению влияния экономической среды на налоговые доходы региона.

Анализ налогового потенциала Московской области и динамики величины налогового разрыва указывает на то, что налоговый потенциал, несмотря на внешнее давление и внутриэкономические проблемы, ежегодно растет устойчивыми темпами, немного превышающими 9 %. При этом указанное воздействие экономической среды встречает со стороны органов государственной власти Московской области достаточное сопротивление – как свидетельствует проведенный анализ, после выхода в отрицательную зону в 2013 году, величина показателя налогового разрыва уже в 2014 году вновь стала положительной, хотя и не достигла уровня 2012 года.

На фоне общего спада деловой активности в российской экономике, следует ждать абсолютно прироста величины налогового разрыва по итогам 2015 года на 1,00 - 1,50 процентных пункта с возможным сокращением данной величины в 2016 году вплоть до нулевых значений.

На наш взгляд, налоговый потенциал субъекта Российской Федерации занимает достаточно важное место в системе управления доходами региональных бюджетов – именно по величине налогового разрыва можно судить о существующих проблемах в управлении государственными финансами и о перспективах развития данного вида управления. Показатель налогового потенциала субъекта является гибким аналитическим инструментом, который, в зависимости от методики расчета, позволяет точно ответить на поставленный вопрос, будь то влияние администрирования налоговых и неналоговых платежей или внешних факторов на формирование доходной базы региона или межрегиональное сравнение.

Кроме того, если количественная оценка налогового потенциала субъекта Российской Федерации является важным ориентиром для органов государственной власти при построении государственной политики, в том числе – в сфере управления

государственными финансами, то оценка налогового разрыва указывает на эффективность данной политики и обоснованность применения отдельных инструментов и методов управления доходами регионального бюджета.

Список использованной литературы:

1. Васильева Т.Ю., Васильев А.А. Управление налоговым потенциалом как инструмент совершенствования региональной налоговой политики / Т.Ю. Васильева, А.А. Васильев / Вестник Чувашского Университета. - № 3. – 2008 г.
2. Горский Н.В. Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений / И.В. Горский / Финансы. – 1999. - № 6.
3. Игонина Л.Л., Кусраева Д.Э. О Методиках оценки налогового потенциала региона – субъекта РФ / Л.Л. Игонина, Д.Э. Кусраева / TERRA ECONOMICUS. – 2009. - № 4 - 2 (том 7).
4. Лятина Е.В. Моделирование структурных пропорций налогового потенциала / Е.В. Лятина / Вестник Казанского технологического университета. – 2008. - № 5.
5. Симонов А.Ю. Налоговый потенциал / А.Ю. Симонов / Молодой ученый. – 2014. - № 1.
6. Тюрина Ю.Г. Современные подходы к определению налогового потенциала региона / Ю.Г. Тюрина / Проблемы современной экономики. – 2014. - № 3 (51).
7. Ферзилаева Р.Н. Роль налогового потенциала в рыночной экономике / Р.Н. Ферзилаева / Международный научно - исследовательский журнал. – 2015. - № 9 - 1 (40).
8. Alfirmán L. Estimating Stochastic Frontier Tax Potential: Can Indonesian Local Governements Increase Tax Revenues Under Decentralization? / Luky Alfirmán / Central for Economic Analysis. University of Colorado at Boulder. Working Paper # 03 - 19. – 2003. – November. URL: <http://www.colorado.edu/econ/papers/WPs-03/wp03-19/wp03-19.pdf> [дата обращения: 04.05.2016].
9. Langford B., Ohlenburg T. Tax revenue potential and effort. An empirical investigation / Ben Langford, Tim Ohlenburg / International Growth Centre. Working Paper. – 2015. – August. URL: <http://www.theigc.org/wp-content/uploads/2015/08/Langford-Ohlenburg-2015-Working-paper1.pdf> [дата обращения: 04.05.2016]

© А.С. Ложечко, 2016

УДК 657.474.55

Лукин Н.В.

Магистрант кафедры БУА
Уфимский государственный нефтяной технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ НАКЛАДНЫМИ РАСХОДАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рыночные условия хозяйствования диктуют новые требования к информационному обеспечению управления производственными расходами предприятий, в частности указывая на необходимость поиска качественно новых подходов к решению возникающих проблем с применением современных методов управленческого учета [1]. При этом в своих исследованиях такие ученые, как Н.Г. Чумаченко, В.Б. Ивашкевич, В.Ф. Палий и другие, подчеркивают, что в большинстве видов экономической деятельности в промышленности

наблюдается постоянный рост удельного веса накладных расходов в структуре себестоимости продукции. Причиной этого является, прежде всего, научно - технический прогресс, усложняющий задачи управления за счет высоких требований к квалификации управленческого персонала, применения в управлении современных компьютерных технологий и т.д. Процесс производства в современных компаниях предусматривает большой объем разнообразных технологических операций и соблюдение соответствующих технических стандартов.

Однако учетная политика многих отечественных предприятий не ориентирована на приоритетность управления накладными расходами, не обеспечивает их анализ и контроль. На уровне хозяйствующих субъектов обеспечению эффективного учета расходов и калькулирования себестоимости продукции должна способствовать качественно новая учетная политика относительно баз распределения накладных расходов [2,3]. Она должна быть разработана с учетом современных методов управленческого учета, применяемых в зарубежной практике, и особенностей отечественной системы бухгалтерского учета. Соответственно, на методологическом уровне это вопрос классификации накладных расходов для целей бухгалтерского учета, а также калькулирования.

Развитие рыночных отношений определяет качественно новые задачи процесса калькулирования себестоимости:

- оценку запасов готовой продукции и целесообразность ее дальнейшего выпуска;
- оптимальное ценообразование;
- оптимизацию ассортимента продукции;
- оценку целесообразности внедрения инноваций;
- оценку качества работы персонала предприятия.

Решение этих задач невозможно без достоверной аналитической информации о накладных расходах, что определяет актуальность изучения возможностей для повышения эффективности информационного обеспечения управления накладными расходами за счет разработки учетной политики предприятия относительно классификации, методики калькулирования и дальнейшего распределения накладных расходов с учетом зарубежного опыта и специфики отечественной системы бухгалтерского учета.

Новый подход к сути накладных расходов сформировался с появлением метода учета расходов activity - based costing (ABC), согласно которому накладные расходы следует группировать по видам деятельности (или по функциям), определять носители расходов для каждого вида деятельности, а затем за счет применения системы носителей расходов списывать функциональные накладные расходы на продукт деятельности [4].

Таким образом, метод ABC позволяет по - новому рассматривать суть накладных расходов, как расходов в сфере обслуживания производства, управления и сбыта, которые расчетным путем или с применением системы носителей расходов можно отнести к деятельности определенных центров ответственности или на конечные продукты производства. Эта трактовка вносит существенные изменения в структуру накладных расходов, следовательно, и в калькулирование себестоимости, а также учет, анализ, контроль и планирование расходов. Выбор метода учета расходов и калькулирования себестоимости является ключевым вопросом учетной политики предприятия относительно расходов [5].

Отечественные ученые обосновывают особую привлекательность и перспективность применения метода ABC на промышленных предприятиях, однако среди недостатков данного метода можно выделить высокую трудоемкость его внедрения, а также недостаточную компетенцию или консерватизм управленческого персонала, склонность к применению традиционных методов учета расходов.

Список использованной литературы:

1. Киреева О.А., Шафигуллин Т.Р. Систематика затрат нефтедобывающего предприятия с позиции управленческого учета. В сборнике: Актуальные направления научных исследований в области экономики, финансов и учета: от теории к практике. Сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной интернет - конференции. – 2016. – С.87 - 90.
2. Киреева О.А., Абдуллина Р.З. Новые подходы к проблеме распределения косвенных расходов на промышленном предприятии. В сборнике: Современные тенденции в экономике и финансах. Сборник научных трудов по материалам V Всероссийской заочной научно - практической интернет - конференции. ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет». - 2015. - С. 3 - 6.
3. Киреева О.А., Абдуллина Р.З. Новые подходы к проблеме распределения косвенных расходов на современном промышленном предприятии. Вестник молодого ученого УГНТУ. – 2015. - № 1. – С. 88 - 91.
4. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / пер. с англ. / под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика. – 2004. – 416 с.
5. Киреева О.А. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие. – Уфа: Изд - во УГНТУ, 2006. – Ч.1. – 249 с.

© Лукин Н.В., 2016

УДК 330.101

Лукоянова К. Ю.,

2 курс, ИСИ СФУ

Научный руководитель: к.э.н. Старова О.В.

Сибирский федеральный университет,

г. Красноярск, Россия

ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА ДЛЯ РОССИИ

Малый бизнес – один из преобладающих секторов, во многом характеризующий темпы экономического роста, показатели занятости населения, устройство и особенности валового национального продукта. Для такой страны, как Россия, стремящейся перейти от административно - командной экономики к рыночной и сформировать благоприятную среду для роста конкуренции, построение малого предпринимательства играет очень важную роль. До сих пор в нашей стране не организована инфраструктура, контролирующая и направляющая деятельность малых предприятий.

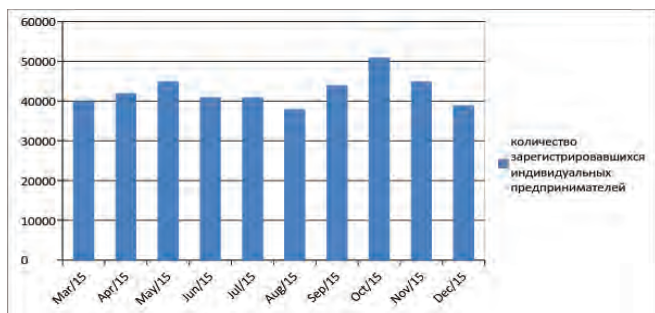


Рис. 1 Количество зарегистрировавшихся индивидуальных предпринимателей.

На данный момент страна имеет около 40 тыс. предприятий (рис.1), но формирование необходимой структуры будет возможно при наличии как минимум 600 тыс. подобных организаций.

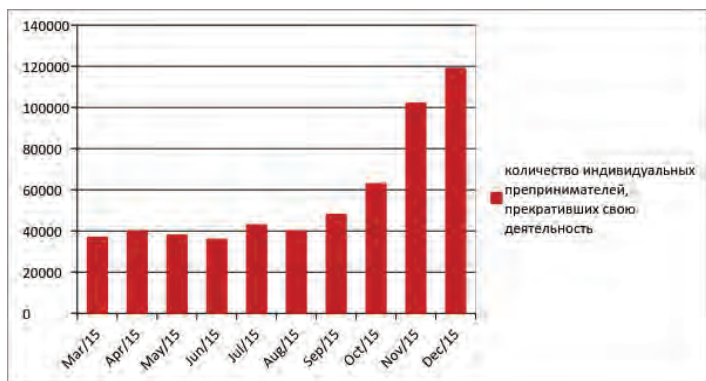


Рис. 2 Количество индивидуальных предпринимателей прекративших свою деятельность.

Отсутствие должного внимания и пренебрежение его экономическими и социальными возможностям приводит к трехкратному сокращению количества малых предприятий (рис.2) и является серьезным экономическим просчетом, содействующим развитию кризиса в российской экономике.

Так почему же малый бизнес на данный момент является незаменимым пунктом в построении результативной экономики в России? Все исходит от функций малого предприятия, выполнение которых в полной мере не под силу другим хозяйственным субъектам.

Во - первых, создание малых предприятий во многом увеличивает количество рабочих мест. Начавшийся в нашей стране кризис в 2014 году обострил огромное количество проблем, не пройдя мимо и сферу занятости. Рост безработицы с начала 2015 года (рис.3) указал правительству на необходимость разработки программ по профпереподготовке населения, а так же программ по трудоустройству и занятости.



Рис. 3 Динамика безработицы в России по данным «Федеральной службы государственной статистики».

Свойства малого предпринимательства в нынешней экономической ситуации играют положительную роль в содействии данным программам. Как правило, от сотрудников малых предприятий не требуются глубокие познания в технологической сфере, и большинству навыков предприятие готово обучить, при непосредственном выполнении обязанностей. Так же от сотрудника не требуется обладание высокой компетентностью, ведь за нее, в том числе и за немалый опыт работы, придется повышать месячную зарплату, а платить высокие гонорары отнюдь не в духе владельца малого предприятия. По итогу, малые предприятия дают возможности работы более обширному кругу людей: пенсионерам, учащимся, домохозяйкам, инвалидам, а также лицам, желающим трудиться после основного рабочего времени ради получения дополнительных легальных доходов.

Во - вторых, малые предприятия снабжают рынок товарами необходимого качества, и значительно расширяют их разнообразие. В условиях введенных для России санкции, прилавки магазинов потеряли по меньшей мере 15 % своих обитателей, и теперь задача восполнять эту утрату легла на плечи российских малых предприятий. В пользу эффективности именно таких фирм говорит тот факт, что они, в силу своей предрасположенности к риску, внедряют в 17 раз больше нововведений и разработок, чем крупные предприятия, которые дают жизнь лишь 10 % новых технологий, остальные 90 % внедряют малые предприятия и независимые изобретатели. Эта деятельность малого предпринимательства сокращает риск появления «лоскутной экономики», когда на рынке находится огромное количество одного товара и одновременно с этим дефицит другого. Также существует еще одна важная функция - это сохранение конкуренции, что приводит к стремлению предприятий к росту и развитию.

В - третьих, малые предприятия стимулируют деятельность крупных корпораций. При ситуации, когда корпорации стремятся монополизировать свою деятельность и установить контроль над рынком, существование малых предприятий становится под угрозу. Но есть немаловажные факты, обуславливающие выживание малого бизнеса на рынке. Заполняя

вакуум между громоздкими гигантами, малые предприятия играют роль одновременно и фундамента и некого связующего вещества, скрепляющего воедино крупные предприятия. Большие корпорации, осознавая невыгодность в разорении малых предприятий, отдают предпочтение заключению делового сотрудничества с ними, таким образом, освобождая себя от ряда затратных функций, и получая необходимые элементы от предприятий малого бизнеса. Разделение труда между крупными и мелкими хозяйствующими субъектами позволяет повысить совокупную рентабельность производства и тех, и других. Кооперирование малого бизнеса с крупным создает для первого устойчивый рынок сбыта, охраняет от неожиданной конкуренции и позволяет специализировать деятельность внутри фирмы.

Дела вывод, можно смело говорить, что малые предприятия обладают значительными конкурентными преимуществами и способностями к эффективной деятельности. Для страны таких масштабов как Россия малый бизнес не может стать основой экономики, в наших условиях он может стать лишь связующим звеном, которое обеспечило бы бесперебойную работу крупных промышленных предприятий. Но, тем не менее, в сложившейся ситуации, развитие и поддержка малого бизнеса поможет в решении экономических проблем, а так же содействует переходу от административно - командной экономики к нормальной рыночной.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/>.
2. Информационно - правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/10164333/1/>.
3. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства URL: <http://smb.gov.ru/>.
4. Малое и среднее предпринимательство в России. 2009: Стат. сб. / Росстат. — М., 2009. — 151 с.
5. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. — М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003 — 220 с.

© Лукоянова К. Ю., 2016

УДК 330

И.Р. Мавлявиев

Студент 4 курса экономического факультета
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Г. Набережные Челны, Российская Федерация

БОТЫ В МЕССЕНДЖЕРАХ КАК СРЕДСТВО АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Что же такое мессенджер? Чаще всего, под понятием мессенджера имеется в виду программа или мобильное приложение, в котором можно обмениваться сообщениями с другими пользователями.

Первые мессенджеры появились еще в 90 - ых годах, однако большую популярность они начали приобретать только в эру пост - ПК. Стремительное развитие мобильных устройств позволило сделать их доступными для людей с практически любым уровнем дохода. Сейчас почти у каждого человека имеется смартфон под рукой.

Самыми популярными мессенджерами в России являются WhatsApp, Viber и Telegram, 1млрд., 236 млн. и 100 млн. пользователей соответственно.

Развитие ботов в мессенджерах началось после того, как Telegram открыл платформу для создания специальных аккаунтов, обрабатывающих и отправляющих сообщения. На данный момент половина созданных ботов основано на Telegram.

Так зачем же нужны чат - боты? Какая от них польза?

Боты могут быть полезны во всех сферах жизни. Удобство заключается в том, что все они доступны из одного места. А это значит, что они на 1 шаг ближе к пользователю, чем мобильное приложение, и на два, - чем веб - сайт. Больше не нужно обращаться в различные источники данных, чтобы решить элементарную задачу. Боты могут сделать всё сами: узнать погоду, уточнить курс валюты, доставить свежие новости. Более чем, они могут решать и бытовые проблемы. Например, можно узнать показания счетчика воды даже не находясь дома. Одним словом, при умелом использовании боты могут стать очень мощным инструментом для организации своего времени и автоматизации повторяющихся действий.

Начать работу с ботом просто: достаточно выбрать его из каталога, перейти по ссылке или найти по имени через поиск и вступить с ним в переписку. Чаще всего, для запуска бота вводится команда / start или предлагается нажать кнопку старта на виртуальной клавиатуре. Для работы могут использоваться программируемые кнопки виртуальной клавиатуры, за счет которых бот превращается в мини - приложение с интуитивно понятным интерфейсом. Далее бот пришлет вам информацию о себе, инструкции, а также список команд или выведет доступные команды - кнопки на экран.

Что же касается безопасности, то в рамках самого Telegram боты не могут сделать ничего плохого, так как по своей сути это те же аккаунты пользователей, только управляются алгоритмически. Как и обычного пользователя, надоевшего бота можно удалить и заблокировать.

Важно, что бот не выступает инициатором беседы – это вы первый отправляете ему запрос, поэтому без вашего позволения бот не может вас побеспокоить. Кроме того, даже бот, добавленный к вам в группу, по умолчанию настроен так, чтобы не «видеть» ваших переговоров. То есть его создатель не сможет шпионить и перехватывать сообщения из чата, куда добавлен бот.

Рассмотрим автоматизацию следующих частей предприятия: CRM, ECM, CMS.

Немалую роль на предприятиях играет обслуживание клиентов, их обработка, назначение встреч, заключение договоров. Поэтому для автоматизации стратегий взаимодействия с ними, многие предприятия используют CRM (Система управления взаимоотношениями с клиентами), чтобы повысить уровень продаж, оптимизировать маркетинг и в целом улучшить обслуживание клиентов путём сохранения информации и последующего анализа результатов. Так как, в основном, общение с клиентами происходит или через e - mail, или через мессенджеры, то чтобы убрать необходимость заходить в систему и заносить информацию о новом лиде, можно воспользоваться ботами. При интеграции с мессенджером, можно после обращения нового клиента давать боту команду на создание лида, в ответ бот попросит заполнить несколько ключевых полей, таких как имя, телефон, статус заявки. Далее в системе будет создан новый контакт, который в дальнейшем можно будет обрабатывать как в самой системе, так и возможностями бота.

Как и CRM, на предприятиях нередко встречается ECM (Управление корпоративным контентом). Тенденция развития электронного документооборота позволило заменить громоздкий и длинный процесс бумажной волокиты на контентные системы. Эффективность, а теперь уже и незаменимость, электронного документооборота была убедительно доказана на практике. Как правило, в состав таких систем входит управление задачами, которая является основным инструментом работы над проектами, как в небольших стартапах, так и в больших компаниях. В большинстве случаев, общение с сотрудниками ведётся по мессенджерам, будь это открытый канал, или же закрытый, внутри организации. С помощью ботов можно ставить или редактировать задачу напрямую из чата, сразу после того как с сотрудником были обговорены детали, что позволит избежать ненужную трату времени и увеличить продуктивность как отдельного сотрудника, так и фирмы в целом.

Большинство организаций, независимо от размера, имеют свой корпоративный портал, где размещается информация о компании, новости, прайс - лист. И для удобства создания, редактирования контента на сайте применяется CMS (Система управления содержимым). Работу с CMS осуществляют контент - менеджеры - редакторы сайта. Для облегчения управления и публикации контента можно применить ботов, чтобы через них можно было давать команды по созданию, изменению, удалению, публикации содержимого.

Таким образом, использование ботов в мессенджерах открывает множество перспектив для их применения. Будь это простые элементарные задачи, как курс доллара, так и более сложные – управление корпоративными системами. Основным преимуществом перед более надлежащими сервисами или программами является то, что каждый бот ориентирован на решение определённой задачи и все они собраны в одном месте – мессенджере, что позволяет еще больше уменьшить границу между конечным пользователем и системой, ведь общение с системой ведётся в понятной для пользователя среде.

Список использованной литературы:

1. Ишмурадова И.И., Ишмурадова А.М. Инфраструктура информационной системы как важный элемент управления промышленным предприятием в инновационной экономике // Приоритетные направления развития и экономическая безопасность Российской Федерации. Сборник статей II Международной научно - практической конференции. — 2015. — Том. Выпуск II — С. 47 - 52.

© И.Р. Мавлявиев, 2016

УДК 330

И.Р. Мавлявиев, Студент 4 курса экономического факультета
Казанского (Приволжского) Федерального Университета
Г. Набережные Челны, Российская Федерация

РОЛЬ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАДАЧАМИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТОВ

Существует множество определений термина «проект», но большинство стандартов характеризуют проект как комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на

создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений.

Зачем же нужно управление проектами? Знаменитый опрос CHAOS Chronicles, который провели The Standish Group выяснил, что только 32 % ИТ - проектов завершаются успешно, а 23 % ИТ - проектов в мире полностью проваливаются. В 2009 году ситуация была уже немного лучше, чем в 1994, но улучшений явно недостаточно.

Результаты исследования PMI 2004 года, в котором был проведён анализ 23 тысячи проектов по разработке приложений, аналогичны: только 26 % ИТ - проектов выполняется в сроки и в рамках заложенного бюджета, 46 % опаздывают или выходят за рамки бюджета, а 28 % проваливаются. Что касается российских ИТ - проектов, то существует единственное исследование Hewlett - Packard и Economist Intelligence Unit согласно которому, только 5 % завершаются вовремя.

Эффект от использования методологий и инструментов управления проектами весьма серьезный. Исследование The Value of Project Management in IT Organizations, которое проводилось Center for Business Practices показало, что внедрение методов управления проектом увеличило эффективность 20 исследуемых показателей управления проектами в компании в среднем на 21 % . Самые значительные положительные сдвиги были достигнуты в оценках сроков реализации проектов, соответствии проектов стратегическим планам компании, минимизации расходов, повышении продуктивности и качества реализации проектов.

В 2000 году исследователи Kent Crawford и James Pennypacker опросили более 100 руководителей высшего звена, курирующих управление проектами. Исследование показало, что внедрившие управление проектами организации могут ожидать:

- Увеличение успешно исполняемых проектов – в среднем на 50 % ;
- Повышение оборачиваемости капитала – в среднем на 54 % ;
- Повышение удовлетворенности клиентов – в среднем на 36 % ;
- Повышение удовлетворенности персонала – в среднем на 30 % .

Наконец, исследование российской ассоциации управления проектами СОВНЕТ показало, что внедрение профессионального управления проектами позволяет экономить до 30 % времени и до 20 % средств.

Работа над проектом объединяет людей из самых различных сфер, квалифицированных в самых различных областях, обладающих высоким запасом ноу - хау, но часто отличающихся друг от друга по образу мышления. Они не только сталкиваются с серьезными профессиональными вопросами, им приходится сотрудничать друг с другом, то есть проектная работа практически невозможна без работы командной.

А раз есть команда, то необходимо, чтобы каждый понимал свою роль в проекте. От выполнения поставленной задачи отдельного сотрудника может зависеть произойдет ли простой из - за того, что работа не была выполнена в срок. Соответственно, для грамотного контроля всего процесса разработки, должна быть использована система управления задачами.

Существует большое количество таск - менеджеров, каждый со своими достоинствами и недостатками, но суть каждой сводится к постановке задач для сотрудников. Удобство таких систем заключается в удобном построении работы над проектом. Каждому сотруднику назначаются необходимые для выполнения задачи. Все видят весь процесс разработки, какие усилия были совершены и какие ещё предстоят, можно спрогнозировать возможные проблемы на дальнейших этапах. Особенно подобные системы эффективны, если сотрудники находятся в разных городах, или даже странах.

Рассмотрим некоторые возможности систем управления задачами:

1. Контроль, делегирование и оценка задач.

Планирование проекта и управление задачами помогают руководителям контролировать своевременное исполнение задач в подразделении, а сотрудникам - не допускать нарушений. В рамках проекта учитываются затраты времени и других ресурсов на выполнение задач. Система управления задачами интегрирована с документами и календарями. Всегда видно, какую задачу к какому сроку нужно выполнить.

2. Диаграмма Ганта.

Задачи можно представить в виде планировщика проектов - диаграммы Ганта - классической ленточной диаграммы, которая наглядно отображает временные рамки задач, причем, в той последовательности, в которой они должны проходить на протяжении проекта. Взглянув на диаграмму, сразу видно сколько всего задач по проекту, сколько из них завершено и сколько находится в работе, какие задачи просрочены, а какие - вообще без срока.

3. Роли в задачах.

Задачи разделены по ролям: «Делаю», «Помогаю», «Поручил», «Наблюдаю», «Руководжу». Можно легко отфильтровать список всех задач по нужным критериям, посмотреть задачи, за которые отвечаете лично или же которые поручены сотрудникам.

4. Готовые отчёта по задачам.

Есть возможность узнать, сколько времени каждый сотрудник потратил на отдельную задачу или на проект, сколько задач в работе, сколько завершено, насколько эффективно управление заданиями.

5. Учёт ресурсов.

Можно задать плановые затраты времени по задаче и контролировать расходы: кто из сотрудников укладывается, а кто нет.

6. Чек - лист.

Декомпозиция задачи на более мелкие части происходит при помощи чек - листа, причём каждый отдельный пункт могут выполнить разные сотрудники.

Таким образом, системы управления задачами – это очень гибкий и удобный инструмент для организации и контроля над проектами.

Список использованной литературы:

1. Управление проектами. - URL: <http://www.4cio.ru/pages/index/150/>. Дата обращения: 09.05.2016.

© И.Р. Мавлявиев, 2016

УДК 339.378

А.И. Макаев

Студентка, Санкт - Петербургского политехнического университета Петра Великого
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Политические события, происходящие в настоящее время, оказывают большое влияние на экономику России, усугубляя кризисные явления. Введение США и ЕС в отношении

России экономических санкций и ответная мера российского правительства в форме эмбарго на поставку продовольствия из ряда европейских стран и США обострили проблему импортозамещения и обусловили необходимость принятия срочных мер по её решению.

Более полутора лет прошло с момента введения продуктового эмбарго, а борьба за импортозамещение продолжается. По данным Федеральной таможенной службы, за 3 - 4 года импорт в Россию продуктов питания сократился почти в 2 раза: с 42 миллиарда долларов до 25 миллиардов в 2015 году [4].

Доля отечественных продуктов в торговых предприятиях Санкт - Петербурга выросла не так сильно, как можно было ожидать. По данным питерского Центра импортозамещения и локализации, количество российских продуктов увеличилось в среднем от 6 до 18 процентов. Российским производителям удалось практически по всем товарным позициям, где было введено эмбарго, заменить иностранных. Однако кроме успехов, имеются и очевидные провалы отечественных производителей.

В Ленобласти в 2015 году производство **молочной продукции** увеличилось на 2,4 % по сравнению с 2014 годом. Особенно успешным импортозамещение оказалось в ассортименте **творога** (+ 5 %), **сливочного масла** (+10 %) и **твердых сыров** (+21 %), и теперь российские молочные продукты составляют около 80 % в торговых предприятиях. Но следует отметить, что качество производимых в России твёрдых сыров оставляет желать лучшего. Французские и итальянские сыры премиальных марок заменить не удаётся.

Производство плодоовощных культур в Петербурге и Ленинградской области увеличилось незначительно, на 3,1 процента.

В мясной отрасли существенных изменений из - за введения санкций не произошло. В Северо - Западном регионе ситуация по мясу стабильнее, чем в целом по стране. Фермерские хозяйства ориентированы большей частью на производство свинины, поэтому говядину приходится импортировать из Латинской Америки и Беларуси. Несмотря на увеличение объёмов производства мяса, изготовление мясных полуфабрикатов и колбас сократилось на 33,3 % и 15,5 % соответственно.

Производство **винной продукции** полностью зависит от импортного сырья. Краснодарские виноградники не способны обеспечить рынок России. Климат остальной части России не очень подходит для виноградарства. В силу климатических условий севернее Ростовской области разведение виноградников невозможно. Для того чтобы виноградные лозы выросли, требуется не менее 15–20 лет. За прошедший год производство алкогольной продукции в Санкт - Петербурге снизилось на 9,7 % . [3]

Несмотря на то, что отечественные производители увеличили производство по многим видам продукции, дефицит по большинству видов товаров восполнить не удалось. Хуже всего дела обстоят с говядиной (- 42 %), сливочным маслом (- 15 %) и овощами (- 10 %).

Одновременно с увеличением объёмов производства, резко ухудшилось качество выпускаемой продукции. Многие российские производители не стремятся поддерживать мировые стандарты качества своей продукции, а стремятся сократить издержки производства, одновременно повышая цены на свою продукцию. Так, на прилавках магазинов наблюдается многообразие сыров, которые только названием и ценой соответствуют своим заграничным аналогам. По данным Россельхознадзора, 78,3 %

российских сыров содержат пальмовое масло, и поэтому должны носить название «сырный продукт». Данная проблема была озвучена на 14 - й прямой линии с президентом России 14 апреля 2016 года. В.В. Путин ответил следующим образом: «Определенное надувательство потребителя явно присутствует. Потребитель должен иметь право знать, что он потребляет!». После чего президент предложил «ввести акцизы на пальмовое масло, но это приведет к повышению стоимости».

Рассмотрим другую ситуацию. По данным экспертизы, проведенной обществом защиты прав потребителей «Росконтроль», из 33 наименований варено - копченых и полукопченых колбас, представленных на прилавках магазинов, 25 не соответствуют понятию «качественный продукт». Помимо этого, обнаружилось, что на одном из самых крупных и известных российских мясокомбинатов, в колбасу добавляли сало, сухожилия, мясо курицы, а также неизвестные химические компоненты.

Изменения в качестве продукции являются видимыми и существенными для потребителя. По статистике, 70 % населения отметило снижение качества продукции, а также сокращение товарного ассортимента в 2015 году. Жители Северо - Западного региона связывают эту ситуацию с запретом на импорт продуктов питания из Финляндии, а население небольших городов наблюдает вынужденное ухудшение качества товаров ради сокращения издержек производства и удержания низких цен у местных производителей. [1]

Негативные тенденции отмечаются с **ценами** на продукты питания. По данным Петростата, годовая инфляция в Петербурге составила 13,2 % , а продукты в это же время прибавили в стоимости 14,6 % . Лидерами роста цен оказались фрукты и рыба. Нестабильными оказались цены на огурцы и помидоры, так в декабре 2015 г. томаты подорожали на 33 % . Значительно подорожали алкоголь (с 5,8 % до 20,6 %) , молоко (на 8,4 %) , творог (на 13,3 %) , сметана (на 15,6 %) и мороженая рыба (на 28 %) .

Горожане отреагировали на рост цен сокращением своих расходов. За последние месяцы средний чек в питерских супермаркетах сократился на 10 % , появилась тенденция перехода покупателей на более дешёвые продукты.

Таким образом, сама идея импортозамещения – правильная. Если бы она возникла несколько десятилетий назад, то российская экономика была бы сейчас более стабильной. Сложившаяся в настоящее время ситуация очень неблагоприятная, так как большая часть российского производственного сектора существенно зависит от поставок импортного сырья и комплектующих. Не следует ожидать быстрого решения проблемы с импортозамещением в силу ряда причин. Например, для животноводства производственный цикл для существенного наращивания объемов составляет более 3 лет. Поэтому сегодня происходит процесс постепенного ухода от полной зависимости от импортных поставок товаров. [2]

Видимых результатов в импортозамещении следует ожидать ближе к 2020 году. Динамика развития российского отраслевого производства и отечественного сельского хозяйства должна в ближайшие пять лет смениться на устойчивый положительный рост.

Список использованной литературы:

1. Кириллова Т.В. Демпинг и конкуренция на внешнеторговом рынке // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности, № 1, 2015 г. с.21 - 27.

2. Кириллова Т.В. Перспективы развития автосборочных производств и их вклад в развитие экспортного потенциала Российской Федерации // В мире научных открытий. – 2015. – № 5. С. 143 - 159.

3. Лявина М. Ю. Свобода или протекционизм во внешней торговле продовольствием? // Аграрный научный журнал. № 7, 2015г. с. 86 - 91.

4. www.customs.ru – официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации

© А.И. Макап, 2016

УДК 658.628.011.1

Т.Н. Макарова

К.э.н., доцент

Орловский государственный институт экономики и торговли

Г. Орел, Российская Федерация

А.В. Романенко

студентка 4 курса факультета бизнеса и рекламы

Орловский государственный институт экономики и торговли

Г. Орел, Российская Федерация

ПЛАНИРОВАНИЕ, ФОРМИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ассортиментная политика является одним из основных направлений деятельности предпринимательских структур. Особую важность формирование адекватной и гибкой ассортиментной политики приобретает в современных условиях, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по качеству и ассортименту при ограниченной покупательной способности, и от эффективности товарной политики предприятия зависят результативность, рыночная доля, наличие «лояльных» клиентов. Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе получает тот, кто наиболее компетентен в формировании и управлении ассортиментом.

Сущность планирования, формирования и управления ассортиментом заключается в том, чтобы рынку предлагались изделия, товары, которые соответствуют профилю производственной деятельности изготовителя, его техническим и технологическим возможностям и наиболее полно удовлетворяют требования определенных категорий покупателей (целевых сегментов). Здесь речь идет о производственном ассортименте.

В оптовой и розничной торговле формируется торговый ассортимент, который значительно шире производственного, т.к. объединяет товары различных наименований и производителей на одном пространстве торгового зала предприятия.

Проблема формирования ассортимента состоит в необходимости планировании фактически всех видов деятельности, направленных на отбор товаров для будущего производства и реализации на рынке и на приведение характеристик этих продуктов в соответствие с требованиями потребителей. Многие решения принимаются на уровне

замысла товара, где отбраковываются неперспективные и / или сложные для реализации идеи. Затем замысел перерастает в товар в реальном исполнении с определенным набором свойств и характеристик. Причем следует учитывать значимость каждой характеристики для потребителей, наличие на рынке конкурирующих изделий, набор предлагаемых ими свойств.

По ряду товаров важны для потребителей не только и не столько утилитарные свойства (функции, выполняемые изделием), сколько ценовые критерии или эстетические (дизайн, модель) решения. Желание производителя решить все проблемы клиента зачастую приводят к значительной дороговизне товара, что не устраивает потребителя. Исходя из этого, важно постоянно проводить мониторинг конкурентоспособности товаров (сравнительный анализ), выявлять наиболее важные параметры для целевых групп потребителей (изучение мнений и отношений).

Наряду с адекватностью товарная политика изготовителя / продавца должна характеризоваться гибкостью. Гибкость ассортиментной политики предприятия состоит в своевременном изменении структуры предложения с учетом изменений требований и пожеланий потребителей.

Для того чтобы избежать зависимости от одного / двух наименований или моделей товаров, предприятия часто прибегают к расширению ассортимента. Причем расширение или насыщение ассортимента характерно как для производственных структур, так и для торговых предприятий.

Расширение ассортимента может происходить по нескольким направлениям:

- увеличение позиций однородных товаров: производство новых сортов, изменение упаковки, расфасовки, конфигурации и т. д. уже освоенной продукции;
- внедрение разнородных продуктов, развитие новых товарных направлений (категорий);
- продвижение абсолютно новых (не имеющих аналогов) продуктов – товаров - «новинок»;
- проведение ассортиментных изменений на двух или трех уровнях одновременно.

Выбор того или иного направления расширения ассортимента во многом зависит от необходимости, сложности и длительности проведения новых научно - исследовательских разработок, опытно - конструкторских работ или значительного дополнительного финансирования.

Следующий вопрос, который встает перед предприятием - изготовителем - необходимо ли разрабатывать стандартный товар, удовлетворяющий спрос всех целевых сегментов, или приспособлять его к специфическим требованиям и особенностям каждого отдельного сегмента (ниши) рынка, создавая для этого определенное число модификаций базового изделия. Каждый подход имеет свои плюсы и минусы.

Решение в пользу одного или другого варианта зависит от сильных и слабых сторон самого предприятия, возможностей и опасностей, сложившихся в границах обслуживаемого предприятием рынка.

Еще один важное решение в управлении (оптимизации) ассортимента и в целом товарной политики - изъятие из программы неэффективных товаров. Изымаются товары морально устаревшие и экономически неэффективные. Принятию решения об изъятии или удержании товара в хозяйственном или стратегическом портфеле предприятия

предшествует оценка экономических показателей. При этом необходимо учитывать комплекс сведений по всем рынкам, где товары реализуются, чтобы установить реальный объем продаж и уровень рентабельности (прибыльности) в динамике по каждому наименованию.

Принятие окончательного решения об изъятии товара из портфеля предприятия или о продолжении его реализации можно упростить, установив определенные количественные требования: норматив окупаемости, объем продаж и / или прибыли (с учетом полных затрат ресурсов).

Оценка эффективности товарной политики торгового предприятия основывается на принципах прироста прибыли, наращивании продаж, оптимизации ассортиментного предложения. Не стоит забывать и об уровне удовлетворенности потребителей.

Для полного анализа товарно - ассортиментной политики торгового предприятия, прежде всего, составляется товарный классификатор и ассортиментная матрица. Товарный классификатор – разделение всех товаров на уровни: классы, товарные группы и товарные категории. При этом товары на каждом уровне объединяются в класс, или категорию, или позицию по общим признакам, свойствам. Выделяют три основных уровня деления товарного классификатора (рисунок 1).

На основе классификатора строится ассортиментная матрица для торгового предприятия. Ассортиментная матрица – это перечень всех товарных позиций, включая и сезонные товары, которые могут временно отсутствовать в магазине. К уровням деления в классификаторе добавятся категории, субкатегории, марки, бренды и другие единицы учета.

Для каждого торгового предприятия составляется своя матрица, отвечающая задачам конкретного магазина со своим целевым рынком или контингентом потребителей. Все товары в матрице утверждены для продажи, и сюда может быть дополнительно внесена информация о поставщиках, условиях поставки, упаковке, габаритах, свойствах и т.п. грамотно составленная матрица – это основной документ, на базе которого строится вся работа с ассортиментом.

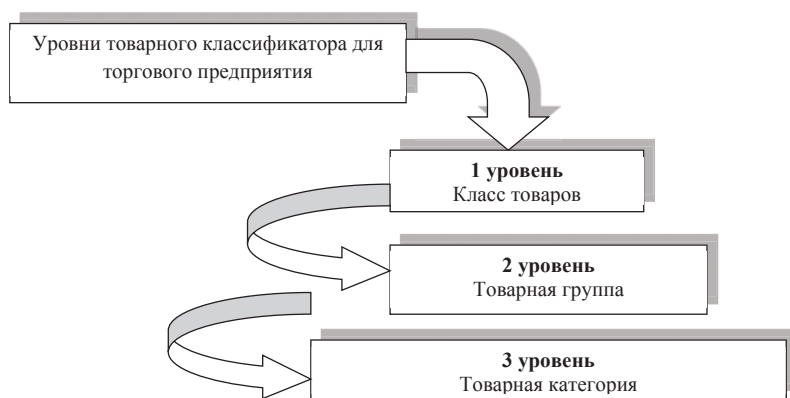


Рисунок 1 - Уровни товарного классификатора для торгового предприятия

Ассортиментная матрица является результатом изучения и учета таких факторов, как:

- покупательский спрос (кто основной потребитель – его основные характеристики, требования и предпочтения, стабильность и длительность существования отдельных сегментов рынка, влияние на них внешних факторов);

- ассортимент конкурентов (число, активность, рыночная сила конкурирующих структур, прогноз появления / ухода предприятий - конкурентов с рынка, обслуживаемого предприятием);

- специфика региона или города (инфраструктура, численность населения, динамика доходов и пр.);

- особенности местоположения (спальный район, центр города, возле оживленной трассы, рядом рынок, т.е. учитывается наличие транспортной сети, крупных предприятий, потребительские маршруты, интенсивность покупательских потоков в месте нахождения торговой точки);

- требования к формату (вид и тип торгового предприятия, используемые формы продажи).

На основе существующей ассортиментной матрицы составляется ассортиментный минимум – перечень товарных позиций, которые должны постоянно присутствовать в магазине в определенный период времени. Хотя в настоящее время ассортиментный перечень является не обязательным документом, на основе которого регулируется товарный ассортимент, но его наличие все - таки желательно для торговых предприятий.

Наряду с этим на практике применяют ABC - анализ (функционально - стоимостной анализ). Этот метод структурного анализа основывается на ранжировании объектов по выбранным показателям (критериям). Цель ABC - анализа состоит в том, чтобы из множества видов (категорий, наименований) товаров выделить наиболее значимые для конкретного предприятия.

В качестве объектов при анализе могут выступать: отдельные товары или товарные группы, отдельные заказы и клиенты, регионы и каналы сбыта. В качестве показателей используются: объем сбыта, прибыль и покрытие затрат.

Техника проведения ABC - анализа предусматривает группировку проранжированных объектов с точки зрения их весомости для формирования выбранного показателя, следующим образом:

1. группа А характеризуется значительным вкладом в анализируемый показатель, сюда входят товары, доля от общего объема продаж которых более 5 % ;

2. группа В обеспечивает средний вклад, на эту группу приходятся товары, удельный вес которых в товарообороте предприятия составляет от 2 до 5 % ;

3. группа С - совсем незначительный вклад. Продукты, попавшие в эту группу, могут быть исключены из номенклатуры, если это не повлияет на другие аспекты деятельности фирмы (ассортимент, клиенты, связи между продуктами). На товары данной группы приходится менее 2 % от общего товарооборота предприятия.

Рациональное соотношение товаров, относящихся к различным категориям, создает предпосылки эффективного функционирования предпринимательской структуры.

В целом планирование, формирование и управление ассортиментом является сложным и непрерывным процессом, в результате которого предприятия способны:

- во - первых, предложить рынку (целевым группам клиентов) товары, соответствующие по функционально - стоимостным характеристикам требованиям потребителей;

- во - вторых, продукты / товары, характеризующиеся высокими показателями продаж, прибыли и рентабельности.

Залог успеха современных предприятий – учет потребностей клиентов, активное задействование всех мощностей и ресурсов, оценка рыночных возможностей и угроз, опережающие управленческие (стратегические) решения и тактические шаги.

Список использованной литературы:

1. Макарова Т.Н. Обоснование маркетинговой стратегии предприятия с помощью результатов исследования рынка / Т.Н. Макарова, Е.Ю. Карпычева // Научные записки ОрелГИЭТ, 2013. - № 1 (7). – С. 226 - 230.
2. Макарова Т.Н. Инновационная маркетинговая стратегия / Т.Н.Макарова, Н.Н.Долина // Вестник ОрелГИЭТ, 2011. - № 1. – С. 226 - 229.
3. Сотникова Е.А. Предпринимательство в условиях неопределенности / Е.А.Сотникова, Н.А.Скворцова, О.А.Лебедева // Фундаментальные исследования, 2015. - № 2 - 7. - С. 1465 - 1469.

© Т.Н.Макарова, А. В. Романенко, 2016

УДК 658.873:004.75

В.М. Малашенко

К.т.н., доцент кафедры «Математика и информатика»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Брянск, Российская Федерация

А.А. Пономарева

Студентка 5 курса направления подготовки «Бизнес - информатика»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Брянск, Российская Федерация

АВТОМАТИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

Одним из важных элементов в деятельности любого хозяйствующего субъекта, в том числе и предприятия розничной торговли, является сбор, хранение и обработка информации. Обработка информации по учету, приемки, реализации, имеющегося на складе товара в магазинах, связана с накоплением данных, их проверкой, объединением, группировкой, сортировкой и анализом полученных результатов. Обрабатываемая информация должна быть достоверной, своевременной, представлена в заранее определенные сроки и не должна быть противоречивой. Обычно ввод данных представляет собой существенные затраты времени, но автоматизация обработки собранных данных приводит в итоге не только к его компенсации, но и обеспечивает большую достоверность получаемых результатов [2, с. 754].

Типичными проблемами товарного учета на предприятиях розничной торговли являются следующие:

– имеются несвязанные между собой базы данных, построенные по принципу управления распределёнными базами;

- учет ведётся в разрезе номенклатуры и в части баз данных без выделения характеристик реализуемых товаров;
- торговля обычно осуществляется с учетом скидок, но, как правило, при этом нет единой базы ведения дисконтов;
- недостаточно аналитических отчетов по управлению товародвижением;
- отсутствует возможность управления маркетинговыми акциями.

При такой системе движения учетных документов контрольное - кассовые аппараты часто не связаны с информационной базой, в связи с чем не ведётся оперативный учет отпуска товаров покупателям. Это приводит к тому, что при большом товарообороте реальные количественные остатки товаров в торговой точке становятся неизвестными и возникают сложности при планировании поставок товаров в эту точку. Руководителю магазина приходится принимать решения в условиях неопределенности, что требует от него постоянно держать под контролем различные аспекты финансово - хозяйственной деятельности, которая отражается в большом количестве документов, содержащих разнородную информацию (рисунок 1).

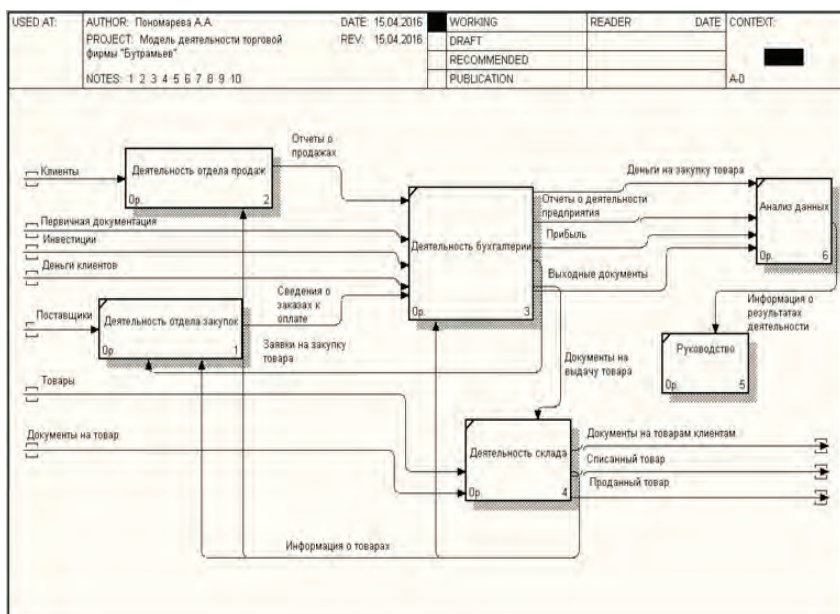


Рисунок 1 – DFD - диаграмма движения учетных документов «как есть»

Решить многие из этих проблем можно путем построения единой базы данных управления торговой сетью на основе конфигурации «1С:Предприятие 8.2. Розница 2.0». Создание такой информационной системы предполагает, что, единая база данных устанавливается на одном сервере в центральном офисе и она будет использоваться на всех объектах сети: кассовых терминалах, автоматизированных рабочих местах, удаленных рабочих станциях и др. (рисунок 2).

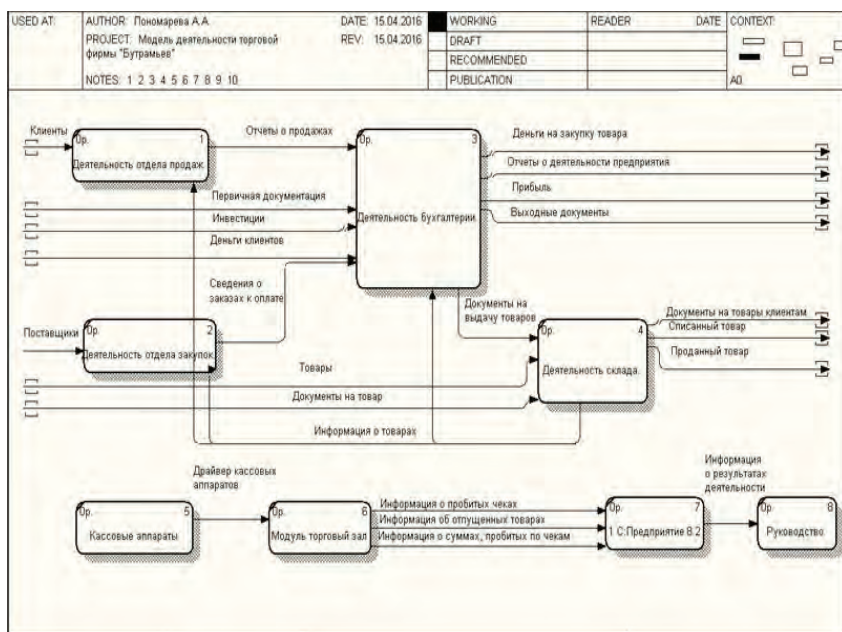


Рисунок 2 – DFD–диаграмма движения учетных документов «как должно быть»

Все подключенные к единой базе данных объекты сети осуществляют работу в режиме реального времени, поэтому управляющий магазином может непрерывно получать информацию о наличии или отсутствии товаров в торговом зале, необходимости пополнения товарных запасов и т.д. Вся информация о товародвижении поступает в центральный офис, что делает её оперативной. Продавцы и кассиры могут легко и быстро отследить количество проданного товара, спрос, заблаговременно оформить заказ недостающего товара, избегая нехватки товарных запасов на складе. Владелец магазина может в любой момент следить за товародвижением и ходом процесса продаж.

Внедрение информационной системы также позволит повысить эффективность и других рабочих операций в магазинах:

1. От начала и до конца автоматизировать приход товара, что позволит обрабатывать приходные документы, рассчитывать цены на товары и формировать накладные перемещения автоматически, значительно уменьшая время от получения товара до его поступления в отделы продаж.

2. Автоматизировать розничную продажу. Внедрение и использование компьютеров в торговом зале даст возможность ускорить работу персонала, вести количественный учет продаж, прогнозировать спрос, усовершенствовать ценовую политику, скидки на товары, осуществлять оперативную консультацию покупателей. Положительным эффектом для покупателей станет сокращение времени нахождения в очереди.

3. Обеспечить очевидность всех действий в системе. Руководство магазинов может быстро контролировать правильность осуществленных заказов, формирование цен, движение товаров, ввод скидок при продажах. Быстрый доступ к информации позволит осуществлять эффективный процесс управления и контроля.

Предлагаемая система автоматизации розничной торговли позволит не только эффективно и оперативно управлять магазином, но и экономить средства благодаря возможности:

- держать оптимальные запасы товаров, что в свою очередь позволит экономить складские площади;
- содержать меньший штат сотрудников;
- управлять из единого центра товарным ассортиментом и ценообразованием;
- осуществлять качественную систему контроля за количеством нахождения товара на складе, контроль за поставками;
- осуществлять централизованное управление закупками;
- уменьшить затраты на приобретение товаров, вследствие быстрого товародвижения и поддержания постоянного объема продаж.

Всё это, в свою очередь, будет способствовать ускорению оборачиваемости товарных запасов, за счет чего повысится прибыль, получаемая от магазинов, вырастут показатели рентабельности активов, собственного капитала и продаж всего торгового предприятия [1, с. 232].

С помощью автоматизации процессов розничной торговли и использования информационной системы с единой базой данных также можно будет получать разнообразные отчеты по закупкам, запасам, продажам, что позволит обеспечить незамедлительное получение руководством всей необходимой информации о деятельности магазинов и даст возможность организовать жестко централизованное управление распределенной сетью торговых точек. Все эти преимущества позволяют проводить актуальные аналитические оценки, как по каждому объекту, так и по предприятию в целом, в результате чего обеспечивается наиболее эффективное использование оборотных средств и рациональное привлечение заемного капитала [3, с. 568].

Список использованной литературы

1. Горбаткова Г.А., Малашенко В.М. Максимизация ресурсоотдачи предприятия на основе модели оптимизации бухгалтерского баланса // Научное мнение. — 2013. — № 4. — С. 232 - 238.
2. Казаков О.Д., Кокунов В.А., Куликова Г.А., Малашенко В.М. Стратегия развития хозяйствующего субъекта на основе логико - метрической модели // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 9 - 2. — С. 753 - 756.
3. Малашенко В.М. Оптимизация размера долгосрочных заимствований, необходимых для покрытия дефицита финансового капитала и укрепления финансового состояния предприятия // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 4 - 1. — С. 567 - 571.

© В.М. Малашенко, А.А. Пономарева, 2016

студент 1 курса магистратуры финансового факультета
Российской экономической академии имени Плеханова, г.Москва

Научный руководитель: Е.А. Исаева

к.э.н., доцент кафедры Банковского дела
Российской экономической академии имени Плеханова, г.Москва

КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В феврале 2016 года Банком России был одобрен стратегический план развития финансового рынка на период 2016 - 2018 годов [6]. И, хотя никаких революционных решений в нем, с нашей точки зрения, нет, важен уже сам факт наличия подобного плана. Особый интерес у автора вызвало одно из положений плана, а именно, повышение доступности финансовых услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства. Рассмотрим подробнее данный вопрос в разрезе проблемы доступности кредитования для субъектов малого бизнеса.

По данным Центрального банка Российской Федерации, по состоянию на 01 января 2016г. банками выдано кредитов и прочих размещенных средств нефинансовым организациям - резидентам на сумму 28,6 триллионов рублей [5, с. 17]. Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт» по состоянию на начало 2016 года общий объем кредитования предприятий малого и среднего бизнеса составил 4,8 трлн.рублей [4]. «Количество заявок на кредит, полученное участниками исследования [банками] за 2015 год, сократилось более чем в три раза по сравнению с данными 2014 года. Предприятия оказались не готовы кредитоваться под возросшие процентные ставки и старались максимально использовать собственные ресурсы. Получаемую выручку малый и средний бизнес старался направлять на снижение текущей долговой нагрузки» [4]. К сожалению, данные о доле кредитов непосредственно для малого бизнеса в исследовании не приводятся. При этом, потребность в кредитовании предприятий малого бизнеса, по мнению представителей банковского сообщества, "удовлетворена только на 10 – 15 % " [3]. Данная оценка косвенно подтверждается и данными Минэкономразвития [2, с. 3]. Между тем, перспектива массового получения кредитов малыми предприятиями может повысить их возможности по ведению и расширению бизнеса, что, в конечном итоге, положительно скажется на увеличении ВВП страны. Кроме того, это позволит существенно сократить долю экономически активного населения страны, занятого в неформальном секторе экономики, которая, по состоянию на конец 2013 года, составляла 28 % [7, с. 4]. Пока же, доля субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП составляет всего около 21 % [7, с. 2], что существенно меньше аналогичного показателя для многих развивающихся стран, не говоря уже о развитых.

Автором были проанализированы кредитные программы для малого бизнеса двадцати крупнейших действующих банков РФ по размеру активов [8], обладающих, в совокупности, 76,2 % всех банковских активов в стране [5, с.8]. Неожиданностью стало то,

что не во всех банках существуют подобные программы. Анализ показал, что в кредитных программах различных банков очень много общего, а именно:

1. Пакет документов для получения кредита, который включает:

- Анкета - заявка на получение кредита;
- Учредительные документы (6 - 10 документов);
- Бухгалтерская и финансовая отчетность (от 10 - ти документов);
- Общие сведения о деятельности юридического лица (договора аренды помещений,

договора с контрагентами и т.п.);

2. Требования к заемщику:

- **Объективные** (единые для всех банков):

- Срок существования компании – от года;
- Отсутствие отрицательной кредитной истории;
- Расположение фирмы в регионе присутствия банка;

- **Субъективные** (рассчитываются индивидуально каждым банком):

- Прибыльность компании;
- Ликвидное обеспечение кредита;
- «Прозрачность» бизнеса и документов;
- Область деятельности предприятия;

3. Обеспечение по кредиту:

- Ликвидный залог (коммерческая и жилая недвижимость, оборудование);
- Поручительство собственников бизнеса;

4. Основные причины отказов в кредите:

- Молодость компании;
- Отсутствие должного залогового обеспечения;
- Непрозрачность бизнеса;
- Несоответствие показателей финансовой отчетности предприятия требованиям

банка;

- Наличие других кредитов (даже одного).

Есть и различия, - в отдельных банках:

- в качестве обеспечения могут принять Поручительство Фонда поддержки малого предпринимательства (территориального), в некоторых - товары в обороте;
- отказывают в кредите компаниям из строительной отрасли, или игорному бизнесу, или из других рискованных, с точки зрения банка, сфер деятельности;
- ставят условием получения кредита открытие расчетного (или депозитного) счета с остатком средств на нем в размере не меньшем, чем сумма выданного кредита;
- готовы рассматривать управленческую отчетность.

Основные цели, на которые малые предприятия запрашивают кредитные средства, это пополнение оборотных средств (включая покрытие кассовых разрывов), расширение бизнеса, приобретение основных средств. Причем предприниматель, хотя бы раз, пытавшийся получить небольшой кредит (микrokредитование - до миллиона рублей) на текущие нужды, никогда не станет пытаться получить его снова. Причина в том, что подобный кредит ему гораздо проще и быстрее получить как заемщику - физическому лицу. Документов собирать нужно меньше, решение об одобрении или отказе в кредите будет принято быстрее, чем если делать все тоже для юридического лица. Поэтому, далее в

статье мы будем рассматривать перспективу получения малым предприятием кредита в размере от одного миллиона рублей на срок от одного года. Большая часть банков рассчитывает процент по таким кредитам индивидуально для каждого заемщика и на своем сайте эти данные не отображает. Открытые данные оставшихся банков позволяют с большой долей уверенности предполагать, что эффективная ставка (со всеми сборами, комиссиями, страховыми услугами) составляет от 20 % годовых (в рублях) и не сильно меняется от банка к банку. Процент может быть и меньше в том случае, если заемщик имеет в этом банке хорошую кредитную историю или депозит.

Что собой представляет типичный субъект малого предпринимательства? Это общество с ограниченной ответственностью, в котором числится от одного до двадцати сотрудников и которое имеет годовой оборот до 100 миллионов рублей. Уставной капитал такой организации составляет 10000 рублей, основные средства на балансе предприятия, как правило, отсутствуют [3] в целях оптимизации налогообложения. Это значит, что предоставить надежное обеспечение по кредиту малому предприятию не представляется возможным.

Не секрет, что получить банковский кредит для подобного типичного малого предприятия в настоящее время непросто. Из проанализированных кредитных продуктов, предоставляемых банками первой двадчатки, только у четырех банков есть программы беззалогового кредитования (Сбербанк, Альфа - банк, Россельхозбанк, Раффайзенбанк). При этом, получение любого кредита требует от потенциального заемщика, помимо залога и предоставления огромного количества документов, еще и соответствия неким внутренним банковским нормам. После подачи заявки на получения кредита в банк, ее рассматривает кредитный комитет. Можно обоснованно предположить, что по финансовой отчетности предприятия изучаются такие показатели его деятельности, как прибыль, различные коэффициенты ликвидности и другие показатели. Но, как раз, эти показатели в официальной налоговой отчетности у подобных предприятий не могут быть высокими, в силу процесса оптимизации налогообложения, что автоматически приводит к отказу в кредите.

В качестве залога собственниками бизнеса (как физическими лицами) может быть предоставлено обеспечение в виде личной недвижимости, но к ней у банков есть жесткие требования полной юридической чистоты (для квартиры, например, это означает отсутствие прописанных в ней людей). Но даже если юридические требования выполнены, банки оценивают залоговое имущество не более чем в 50 - 70 % его рыночной стоимости. Для примера, приведем размеры дисконта по обеспечению кредитов, применяемых в АО «ЮниКредитБанк» [1]:

- недвижимость – от 30 % ;
- оборудование – от 40 % ;
- автотранспорт – от 30 % ;
- товары в обороте – 50 % .

Для заемщика подобная ситуация означает, что, для получения кредита, от него требуется предоставление обеспечения на два кредита. Получаем парадоксальную ситуацию, когда банк вовсе не заинтересован в отдаче кредита заемщиком, т.к. потенциально способен больше заработать на невозврате кредита, быстро реализовав ликвидное залоговое имущество и вернув не только тело кредита и набежавшие проценты,

но и заработав сверхприбыль. На наш взгляд эта коррупционная схема должна стать предметом пристального внимания со стороны регулятора.

В современной экономической теории утверждается, что работать на заемном капитале гораздо выгоднее, чем на собственном. Данный посыл актуален для развитых стран, с их ставками по кредитам для бизнеса. Но, как только мы приложим эту теорию к российской действительности, то поймем, что она носит, как минимум, спорный характер. В современных условиях, когда рентабельность малого бизнеса составляет 20 - 25 % , брать долгосрочные кредиты по сопоставимой ставке – значит этот самый бизнес убить.

На рисунке 1 показано, что доля кредитов, предоставляемых на срок свыше одного года, в общем объеме кредитов, выданных МСБ, не превышала 44 % (в 2011 году), а по итогам 2015 года составила 32 % . Это, с одной стороны, свидетельствует о нежелании представителей малого бизнеса брать долгосрочные кредиты, а, с другой, - о нежелании банков их давать.

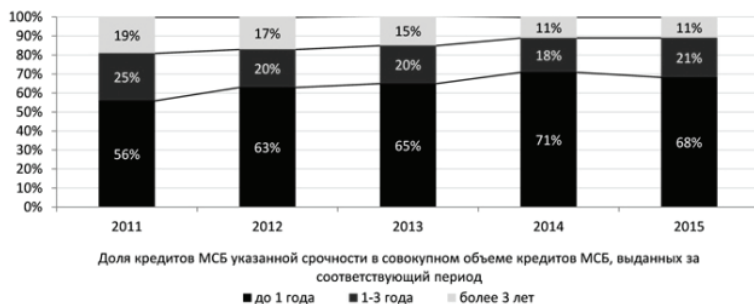


Рисунок 1. Структура срочности выданных кредитов [4]

Не имея возможности получить заемное финансирование по приемлемой ставке, предприниматели вынуждены сознательно занижать размеры прибыли и пытаться расширить бизнес, используя собственный капитал, а не заемный, как в странах с развитой экономикой.

Определим уровень ставки по долгосрочному кредиту, при котором владелец бизнеса с прибыльностью от продаж 25 % (уплачивающий в бюджет пренебрежимо малый налог на прибыль) предпочтет декларировать реальный уровень своей прибыли, чтобы иметь возможность привлечь заемный капитал. Пусть предприниматель делит оставшуюся у него в распоряжении чистую прибыль между потреблением и инвестициями в расширение бизнеса в соотношении 40 / 60 (т.е. 10 % / 15 % прибыли), что представляется автору весьма реалистичным предположением. Тогда очевидно, что предприниматель обратится за кредитом в размере требуемых инвестиций (15 % прибыли), если оставшаяся после уплаты налогов, процентов по кредиту и части тела долга прибыль будет больше или равна 10 % . Проведенные автором расчеты показывают, что это произойдет при процентной ставке по пятилетнему кредиту равной 7,4 % . Если прибыльность от продаж у предпринимателя составляет 20 % , то процентная ставка не должна превышать 5,9 % . Так что, пока ставки по кредитам для предпринимателя с указанными параметрами не опустятся до указанных уровней, вывести его бизнес из тени будет непросто.

На наш взгляд необходимо на законодательном уровне определить условия предоставления кредитов субъектам малого предпринимательства. Должны быть четко определены параметры, которым должна соответствовать организация для безусловного получения кредита, хотя бы в банках с государственным участием. Например, определенное отношение показателя прибыли от продаж к выручке, или определенный размер фонда заработной платы. Необходимо субсидировать ставки по долгосрочным кредитам малому бизнесу в коммерческих банках, а в банках с госучастием - установить ссудный процент не выше рассчитанного выше. Имея вменяемую процентную ставку по кредиту, а также четкие и понятные для получения кредита критерии соответствия заемщика, владельцы бизнеса будут заинтересованы в их выполнении, а это, в свою очередь, может и должно привести к увеличению показателя прибыли в налоговой отчетности, уход от «серых» зарплат, а, значит, и увеличению количества собираемых государством налогов и сборов. Законодательное определение четких критериев такого рода сделало бы государство заинтересованным игроком на рынке кредитования малого бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Инвестиционный кредит. [Электронный ресурс] // unicreditbank.ru : АО ЮниКредитБанк.URL:<https://www.unicreditbank.ru/ru/sme/financing/smeloans/investment-loan.html> (дата обращения: 16.04.2016).
2. Климова Н.В., Ищенко М.И., Современное состояние кредитования малого и среднего бизнеса в России. [Электронный ресурс] // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015 – №111 – с. 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-kreditovaniya-malogo-i-srednego-biznesa-v-rossii> (дата обращения: 14.04.2016).
3. Кредитование малого бизнеса. [Электронный ресурс] // intekplus23.ru : Брокерская компания ООО «Интэк +». URL: http://www.intekplus23.ru/2_novosti.html (дата обращения: 14.04.2016).
4. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2015года: новые антирекорды. [Электронный ресурс] // gaexpert.ru : RAEX (Эксперт РА). URL: http://www.gaexpert.ru/researches/banks/frb_2015_itog (дата обращения: 14.04.2016).
5. Обзор банковского сектора Российской Федерации. [Электронный ресурс] // cbr.ru : Центральный банк Российской Федерации. 2000 - 2016. Дата обновления: 01 апреля 2016. Системные требования: Adobe Acrobat Reader. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1603.pdf (дата обращения: 03.04.2016).
6. Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016 - 2018 годов. [Электронный ресурс] // cbr.ru : Центральный банк Российской Федерации. 2000 - 2016. 26 февраля 2016. http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onfr_2016-18.pdf (дата обращения: 17.03.2016).
7. Проект стратегии развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года. [Электронный ресурс] // economy.gov.ru : Минэкономразвития России. 2015 - 2016. 04 февраля 2016. <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/2016040203> (дата обращения: 03.04.2016).

8. Рейтинги банков. Финансовые рейтинги. [Электронный ресурс] // banki.ru: ИА «Банки.ру». 2005 - 2016. <http://www.banki.ru/banks/ratings> (дата обращения: 14.04.2016).

© С.Л. Мальцев, 2016

УДК 330.101

Глебушкин И. А., Мартученко А. П.,

2 курс, ИСИ СФУ

Научный руководитель: к.э.н. Старова О.В.

Сибирский федеральный университет,

г. Красноярск, Россия

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ

Люди всегда хотят заработать деньги простым путем, при минимальном труде и максимальной выгоде для себя. Жадность и стремление к быстрому зарабатыванию и накоплению, вот, чем пользуются мошенники, вовлекая людей в свои схемы. Чтобы получить как можно больше денег, им нужна определенная организованная структура. Одной из таких структур является финансовая пирамида.

Согласно опросу, проведенному Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ): 27 % россиян распознает признаки финансовой пирамиды. [2] Следовательно, остальные 73 % могут быть легко втянуты в эту структуру. Чтобы не быть обманутыми нужно четко разобрать, что такое финансовая пирамида и каковы ее признаки.

В широком смысле слова - это структура, требующая постоянных денежных вложений путем привлечения новых участников, то есть доход предыдущих участников осуществляется за счет вновь привлеченных.

Организатор находит людей, которые готовы вложить деньги в его проект, обещая им огромные проценты. Большие суммы для вклада, но под высокий процент 50 % - 100 % заманивают людей, желающих преумножить свои средства. Обязательным элементом является привлечение новых вкладчиков, за счет которых вам выплачивают процент. В результате чего, имея в начале одного организатора, пирамида разрастается, образуя новые уровни, каждый из которых обеспечивает доход предыдущему. Такую схему можно сравнить с греческим чудовищем «Гидрой»: отрубаяешь голову одной, на её месте вырастает две, отрубаяешь две, вырастают уже четыре и так далее. Именно по такому принципу разрастается пирамида. Но логично, что такой системе рано или поздно наступает конец, когда исчерпаются все возможности появления вкладчиков, обеспечивающих доход предыдущим уровням. В этот момент организатор собирает накопленные деньги, придерживает выплаты, чтобы получить еще больше денег с вкладов и неожиданно исчезает, оставив вкладчиков «у подножия пирамиды» ни с чем. Так приличный доход получают только люди, стоявшие у истоков пирамиды, самые первые вкладчики. Основные признаки финансовой пирамиды:

- Обещание гарантированного, высокого дохода;
- Организация не имеет лицензий на финансовую деятельность;

- Получение доходов путем приглашения новых вкладчиков;
- Обязательные взносы;
- Отсутствие продукции или она не имеет ценности, завышенная цена на продукт;

Такого рода заработки появились уже давно. Еще в начале 17 века во Франции первую в мире финансовую пирамиду основал Джон Ло, его и называют отцом изобретателем. В дальнейшем его последователи организовывали такого рода структуру по всему миру. США, Италия, Шотландия, Канада и даже Россия не обошла стороной. Наш отечественный аналог АО «МММ» - российское акционерное общество, организатором которой являлся Сергей Мавроди. Его общество очень точно появилось в «нужный» период для российских граждан, а именно во времена перестройки и инфляции в 215 % , когда сбережения людей быстро исчезали, и людям нужно было место хранения и преумножения собственных средств. Такое место предоставил гражданам Сергей Мавроди. Его сущность заключалась в покупке людьми акций (билетов) номиналом, например, 500 рублей, которые впоследствии человек может обменять на 1000 рублей. Таким образом, в «МММ» поступало все больше денег, люди видели как зарабатывают другие и тоже хотели озолотиться. Но как и любой пирамиде, «МММ» пришёл конец. Поспособствовало этому правительство, разоблачая акционерное общество в СМИ как мошенническую организацию. Люди бежали забирать свои деньги, но организация была неспособна выплачивать проценты по вкладам и рухнула.

В современное время продолжают существовать финансовые пирамиды. Ущерб, нанесенный от финансовых пирамид в России в 2015 году был более 2,3 миллиарда рублей, согласно сообщению заместителя начальника следственного департамента МВД России Олега Даньшина.[1] Сейчас финансовые пирамиды набирают популярность в Интернете, также выдают себя за клубы, курсы, разные сообщества, компании сетевого маркетинга. Несмотря на накопленный исторический опыт, люди до сих пор доверяют свои деньги мошенникам. Кого - то просто обманывают, а другие считают, что разбираются в ситуации и на свой страх и риск хотят заработать. Некоторые современные пирамиды вовсе не скрывают своей структуры, остальные пишут что являются заменой банковской системы, и дабы бороться с контролем банка над нашими финансами предлагают оставить деньги у себя под высокий процент. Например, Сбербанк сегодня предлагает до 10 % годовых, что примерно соответствует инфляции, в то время как участникам пирамиды обещают 30 % , а то и больше. Наткнутся на подобные ссылки несложно, ведь ими сейчас заполнен весь интернет, но самое интересное, что размещают их не организаторы, а участники пирамиды, чтобы привлечь как можно больше людей и заработать на их вкладах. Наиболее опасными все же являются организации предлагающие погасить кредит в банке за счет преумножения вашего вклада, который оставите. Из - за таких структур люди и банки несут огромный ущерб.

Таким образом, время финансовых пирамид еще не закончено. ЦБ России выявил 50 подобных организаций с начала 2016 года, об этом рассказал начальник Главного управления противодействия недобросовестным практикам поведения на открытом рынке Центрального банка Валерий Лях.[3] Государство не стоит в стороне и пытается бороться с пирамидами. С 19 февраля Депутаты Госдумы на заседании приняли в третьем (окончательном) чтении поправки в Кодекс об административных правонарушениях (КоАП), согласно которым будут давать штрафы за привлечение в "финансовые пирамиды"

и их организацию, а также за распространение рекламы в СМИ и интернете. Поэтому стоит задуматься, действительно ли такой заработок оправдывает ожидания.

Список использованной литературы:

1. Информационное агентство России "Тасс" - электронный ресурс: <http://tass.ru/proisshestviya/2612417>;
2. Новости NEWSru.com - электронный ресурс: <http://www.newsru.com/finance/09jul2015/pyramidfeatured.html>;
3. Российская газета - электронный ресурс: <http://rg.ru/2016/03/30/cb-rf-vyaviil-50-finansovyh-manipulatorov-s-nachala-2016-goda.html>;

© Глебушкин И. А., Мартученко А. П., 2016

УДК 372.14

Л.Г. Махмутова

к.п.н., доцент каф. математики, естествознания и методики обучения МиЕ
ФГБОУ ВПО Челябинский государственный педагогический университет
Г. Челябинск, Российская Федерация

ОПЫТ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ» ДЛЯ МАГИСТРАНТОВ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ВУЗОВ

Программа дисциплины – это система нормативной и учебно - методической документации, определяющей цели, содержание и методы реализации процесса обучения, воспитания студентов в рамках данной дисциплины. Перед нами была поставлена задача – разработать программу курса «Психология управления образовательными системами в начальной школе» для магистрантов заочного отделения, обучающихся по магистерской программе «Психология и педагогика начального образования», направлению «Психолого - педагогическое образование». Данная дисциплина относится к обязательным дисциплинам вариативной части.

Цель изучения дисциплины – подготовить специалиста, компетентного в области управления общеобразовательной организации начального общего образования, владеющего психологическими основами принятия управленческих решений, способного руководить работой педагогов начальной школы, осуществлять планирование, организацию, координацию и контроль педагогического процесса, формировать в общеобразовательной организации начального общего образования сообщество воспитывающих взрослых (родителей, педагогов и других сотрудников) с целью обеспечения эмоционального благополучия ребенка и педагогического коллектива. Следует отметить, что курс целесообразно использовать и для содействия самим обучающимся в решении вопросов адаптации к новым условиям обучения, а конкретнее совмещения обучения и работы, поскольку речь идет о студентах заочного отделения [1].

Основные задачи дисциплины:

1. Познакомить магистрантов с основами психологии управления в социальной организации.
2. Совершенствовать у магистрантов представления о методологии и методах управления системами начального образования.
3. Создать условия для формирования у магистрантов знаний и умений руководителя общеобразовательной организации начального общего образования.
4. Помочь магистранту оценить свои лидерские качества, умения регулировать поведение работников общеобразовательной организации начального общего образования, решать управленческие задачи, разрешать конфликтные ситуации.

Нами была составлена программа дисциплины, в которой предусмотрено три раздела:

- 1) Организационная культура и лидерство в управлении общеобразовательной организацией начального общего образования.
- 2) Психология межличностного познания и формирования отношений в общеобразовательной организации начального общего образования.
- 3) Психология общения в общеобразовательной организации начального общего образования

В рамках первого раздела предусмотрена лекция по теме «Формирование организационной культуры в общеобразовательной организации начального общего образования» и практические занятия:

Занятие 1. Лидерство в управлении общеобразовательной организацией начального общего образования.

Занятие 2. Руководство педагогической командой в общеобразовательной организации начального общего образования.

Занятие 3. Организация межпрофессионального взаимодействия специалистов начальной школы для решения задач в области психолого - педагогической деятельности.

По второму разделу предусмотрена лекция по теме «Организация и психологическая структура классного коллектива в начальной школе», а также практические занятия:

Занятие 1. Формирование системы позитивных межличностных отношений и благоприятного психологического климата в начальной школе.

Занятие 2. Управление мотивацией субъектов образовательного процесса в сфере начального образования.

Занятие 3. Методы активизации мышления младших школьников при решении творческих задач.

По третьему разделу предусмотрены только практические занятия:

Занятие 1. Голос и речь в работе учителя начальных классов и руководителя начальной школы.

Занятие 2. Совещания и дискуссии в практике работы руководителя начальной школы.

Занятие 3. Управление конфликтными ситуациями в общеобразовательной организации начального общего образования.

Большое количество времени отведено на самостоятельную работу учащихся, среди которой есть инвариантная часть, обязательная для выполнения всеми обучающимися. Для магистрантов предусмотрено использование информационных и печатных источников, некоторые из них перечислены в списке использованной

литературы в конце статьи [2; 3; 4]. Так, самостоятельная работа по первому разделу включает в себя следующие задания:

1. Подготовка презентации по теме «Формирование имиджа начальной школы».

2. Составление конспекта по теме «Стимулирование педагогической команды в общеобразовательной организации начального общего образования».

3. Написание эссе по теме «Командная работа учителей начальных классов при работе в методическом объединении».

4. Составление и анализ кейсов (проблемных ситуаций) по делегированию заданий и полномочий руководителем начальной школы.

Текущая аттестация качества усвоения проводится путем оценки выполнения заданий на практических занятиях и в ходе самостоятельной работы. В ходе текущей аттестации оценивается качество усвоения студентами содержания учебной программы и уровень сформированности компетенций. Оценка рассчитывается согласно балльно - рейтинговой системе. Каждое задание позволяет получить определенное количество баллов. Приведем пример типовых контрольных заданий для текущего контроля:

1. Напишите эссе по теме «Психологическое содействие оптимизации педагогического процесса в начальной школе со стороны руководства».

2. Подготовьте проект по одной из технологий мотивации младшего школьника к внеурочной деятельности с последующим использованием в рамках практики.

3. Подготовьте и проиграйте в группе беседу с потенциальным партнером начальной школы.

4. Составьте схемы по темам «Публичное выступление и презентация эффективного педагогического опыта», «Рефлексия профессионального опыта и педагогического общения учителя начальных классов». Обменяйтесь схемами и проанализируйте результаты.

5. Подготовьте фрагмент публичного выступления по одной из тем: «Первое сентября», «Публичный доклад», «Последний звонок», «Выпускной». Озвучьте выступление перед присутствующими. Проведите анализ.

Предусмотрена также вариативная часть самостоятельной работы. Выполнив задания данной части, студент может получить дополнительные баллы. Среди заданий: составление конспекта, кластера, написание эссе, подготовка презентации. 50 % аудиторных занятий проводится в интерактивной форме. Итоговая аттестация качества усвоения знаний осуществляется в форме экзамена. Среди типовых вопросов и заданий для допуска к экзамену (контроль в этом случае проводится в форме устного опроса) следующие:

Первая группа заданий (теоретического содержания) – на проверку усвоения знаний на уровнях распознавания, запоминания, понимания.

1. Охарактеризуйте лидерство как организационно - психологический феномен и метод управления.

2. Дайте определения терминам: психология управления, метод управления, организационная культура, имидж, лидерство, управленческое решение.

3. Перечислите факторы благоприятного социально - психологического климата в коллективе.

4. Охарактеризуйте один из методов мотивации младшего школьника к учебной и внеурочной деятельности (технология портфолио, творческая книжка, дневник достижений, беседы, участие в олимпиадах, конкурсах,

5. В чём сложности публичного выступления и как их нивелировать?

Вторая группа заданий – на проверку умения применять знания на основе алгоритмических предписаний.

6. Предложите приёмы профилактики эмоционального выгорания учителей начальных классов.

7. Дайте психологический портрет конфликтной личности.

8. Приведите примеры управления конфликтными ситуациями в общеобразовательной организации начального общего образования.

9. Какой тип сбора экспертной информации можно порекомендовать для вашего исследования?

Третья группа заданий – на умение применять знания в нестандартной ситуации.

10. Проведите мозговой штурм по теме «Поиск потенциальных партнеров начальной школы».

11. Подготовьте и проиграйте в группе беседу с потенциальным партнером начальной школы.

12. Предложите способы нейтрализации манипулирования в практике работы учителя начальных классов.

Апробация материалов курса проводится на первом потоке студентов, осваивающих соответствующую дисциплину. Основная задача апробации – оценка усвоения учебного материала студентами, соответствие плана проведения всех учебных занятий их фактическим срокам, качество подготовки и логической последовательности изложения учебного материала. По результатам апробации материалов качество преподавания дисциплины было проанализировано и в содержание курса и программы были внесены необходимые коррективы.

Список использованной литературы:

1. Василенко Е.А. Социальный стресс и особенности социально - психологической адаптации магистрантов педагогического вуза / Е.А. Василенко // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2013. – № 11. – С. 38–46.

2. Конфликтология: учеб. пособие для вузов / А.Я. Кибанов, И.Е. Ворожейкин, Д.К. Захаров, В.Г. Коновалова; МОиН РФ, Гос. ун - т управления. – М.: Инфра - М, 2007. – 301 с.

3. Лапыгин Ю.Н. Управленческие решения: учеб. пособие для вузов / Ю.Н. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин. – М.: Эксмо, 2007. – 446 с.

4. Рябинина Е.В. Педагогический менеджмент: Рабочая тетрадь для студ. высш. учеб. заведений / Е.В. Рябинина. – Челябинск, СИМАРС, 2013. – 62 с.

© Л.Г. Махмутова, 2016

М. Д. Мелик

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

А.В. Захарян

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

ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

Проблема занятости и безработицы уже много лет является одной из самых актуальных проблем. Данные показатели одновременно являются экономическими категориями и социально - экономическими проблемами. От уровней безработицы и занятости зависят многие значимые показатели экономики страны, а именно уровень жизни населения, уровень преступности, эмиграции, темпы роста экономики, уменьшение ВВП, налоговых отчислений.

Занятость - это важнейшая характеристика экономики и благосостояния населения страны. Как экономическая категория занятость - это совокупность отношений на рынке труда по поводу участия населения в трудовой деятельности; она выражает насколько оно задействовано в процессе труда, степень удовлетворения общественных потребностей в рабочей силе и личных потребностей людей в оплачиваемых рабочих местах и получении дохода.

Безработица представляет собой социально - экономическое явление, сущность которого заключается в том, что часть экономически активного населения, желающего работать, не может найти работу. Она приводит к бедности и деградации населения и государства в целом. В том числе, увеличивает расходы государственного бюджета, так как выплачиваются пособия, которые назначается в случае травмы, заболевания, по беременности и родам, при потере работы и в других случаях.

На сегодняшний день в Российской Федерации имеют место следующие проблемы:

1.Сегодня основной проблемой является сокращение рабочих мест, в связи с экономическим кризисом. Люди теряют работу и из - за сложной экономической ситуации не могут найти ей эквивалентную замену;

2.Увеличение безработицы среди молодежи в возрасте до 25 лет;

3.Рост обращающихся в службу занятости среди женщин и снижение среди мужчин;

4.Превышение уровня безработицы среди сельских жителей по сравнению с городскими;

5. Высокий уровень застойной безработицы.

Провести оценку состояния рынка труда, занятости и безработицы позволяют следующие показатели :

- уровень экономической активности населения
- уровень безработицы
- средняя продолжительность безработицы;

- соотношение между предложением и спросом на рынке труда
- распределение занятых по секторам экономики.

В таблице 1 показана динамика некоторых этих показателей в РФ за последние 3 года.

По данным Росстата, мы можем сделать вывод о положительной динамике уровня экономической активности населения, в 2015 году рост составил 0,2 % . За последний год уровень занятости населения остался прежним, что также неплохо. Однако, уровень безработицы, после спада, снова возрос и на начало 2015г. составил 5,6 % .

Таблица 1 – Динамика занятости и безработицы за 2013 - 2015 гг. в РФ, в %

	2013	2014	2015
Уровень экономической активности	68,5	68,9	69,1
Уровень безработицы	5,5	5,2	5,6
Уровень занятости	64,8	65,3	65,3

В соответствии с действующим законодательством о занятости населения, государственная политика РФ в области содействия занятости населения направлена на:

- развитие людских ресурсов для труда;
- обеспечение равных возможностей всем гражданам РФ независимо от факторов в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости;
- поддержка трудовой и предпринимательской инициативы граждан, осуществляемой в рамках законности.

По данным государственной службы статистики в марте 2013 г. 4,3 млн.человек, или 5,7 % экономически активного населения, классифицировались как , в государственных учреждениях службы занятости населения зарегистрировано в качестве безработных 1,1 млн.человек.

Для решения проблем занятости предпринимаются различные меры:

- 1) трудоустройство через создание новых рабочих мест;
- 2) изменение системы образования;
- 3) создание условий для развития малого и среднего предпринимательства;
- 4) использование гибких форм трудоустройства
- 5) информирование населения о возможности трудоустройства.

Таким образом, в сфере занятости населения сложилась сложная ситуация, которая требует решения. Наблюдается ухудшающаяся тенденция в материальной поддержке безработной категории граждан. В нашей стране безработица находится на высоком уровне, при этом безработные не надеются на помощь государства.

По данным РАНХиГС, можно сказать, что, несмотря на некоторый рост, уровень безработицы в стране остается относительно низким. Среднегодовой показатель составляет 5,6 % . Нельзя не отметить, что в отличие от кризиса 2008 - 2009 г., экономический спад не повлек за собой многочисленные увольнения. Вдобавок, наблюдается тенденция к росту численности занятых на неполный рабочий день. Однако, 23 % опрошенных РАНХиГС сообщили о снижении оплаты труда, премий, надбавок и прочих выплат. Эксперты говорят о продолжении экономического спада на протяжении 2016 года и повышении уровня безработицы до 6 % , что, в свою очередь, отражается на экономических ожиданиях населения. Так, люди опасаются еще большего снижения зарплат и вообще потери работы.

Список использованной литературы:

1. А. С. Елисеева, Экономика: учебник. / Елисеева А.С. - М: Дашков и К, 2015. - 528с.
2. Мелик М.Д., Захарян А.В. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 81 - 85.
3. Мостовая Е.В., Захарян А.В. В сборнике: Современные концепции развития науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 56 - 59.

© Мелик М.Д., Захарян А.В., 2016

УДК 334

Е. П. Мельникова

Магистрант экономического факультета
Ивановский государственный университет
г. Иваново, Российская Федерация

ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Такой термин, как «конкурентоспособность предприятия» в нынешней литературе и на практике встречается всё чаще и включает в себя совокупность определений, которую принято называть понятийным аппаратом.

При исследовании конкурентоспособности предприятия отправной точкой, конечно же, является «конкуренция». Определений конкуренции в научной литературе достаточно. Приведем несколько из них. Так, А. Маршалл утверждает, что «конкуренция – это борьба за редкие экономические блага и за деньги потребителя, на которые их можно приобрести» [9, с. 12]. Г. Л. Киперман утверждает, что «конкуренция – это процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы изготовителей и поставщиков при реализации продукции, экономическое соперничество между товаропроизводителями или поставщиками товаров за наиболее выгодные условия сбыта» [11, с. 56]. Р. А. Фатхутдинов рассматривает конкуренцию как «процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами в целях достижения победы с конкурентами за удовлетворение потребностей потребителей в рамках законодательства» [13, с. 169].

Делая анализ термина «конкуренция» можно выделить три составляющие, которые являются общими и базовыми во всех трактовках. Во - первых, это – пространство, так как конкуренция может рассматриваться только в определенном пространстве: это может быть страна, отрасль, город, предприятие и пр. Невозможно сопоставлять и оценивать конкуренцию страны и предприятия одновременно. Во - вторых, временной отрезок. С течением времени меняются приоритеты, ценности, мода и пр. Взяв для оценки один продукт (услугу) невозможно сравнить его конкуренцию по истечению продолжительного

времени. В - третьих, термин конкуренция может рассматриваться только в сравнении с другими товарами (услугами).

Понятие конкуренции разветвляется в понятие товарно - конкурентного механизма, который может быть определен как экономический механизм, устанавливающий отношения производственного и коммерческого соревнования между производителями за лучшее удовлетворение потребностей потребителей, отношений, формирующих ориентированность организаций - производителей на создание максимального выигрыша у потребителей [6, с. 153].

Способность обеспечивать лучшее удовлетворения потребностей потребителей по сравнению с конкурентами является важнейшей характеристикой уровня конкурентоспособности. В «Толковом словаре русского языка» С. И. Ожегов говорит о том, что конкурентоспособность – это способность выдержать конкуренцию, противостоять соперникам (конкурентам) [10, с. 546]. Р. А. Фатхутдинов в своих трудах пишет, что конкурентоспособность – это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [13, с. 109]. Г. Л. Азоев трактует определение конкурентоспособности как «способность объекта конкурировать на рынках с производителями и продавцами аналогичных товаров посредством обеспечения высокого качества, доступных цен, создания удобства для потребителей» [1, с. 35]. Значит, конкурентоспособность объекта (фирма, региона, страны и пр.) – это способность конкурировать, противостоять и успешно оперировать своими возможностями с целью преобладания над соперником. В широком смысле конкурентоспособность – это способность того или иного объекта опережать других, используя своих преимущества для достижения целей.

Отсюда и следующее понятие – преимущество, конкурентное преимущество. Конкурентное преимущество является продуктом, результатом управления возможностями компании. Наличие как таковых конкурентных преимуществ формирует в итоге конкурентоспособность объекта. Ж. Ж. Ламбен дает такое определение конкурентным преимуществам: «это те характеристики или свойства товара, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими конкурентами». Понятно, что основная задача фирмы состоит в том, чтобы быть лучше своего конкурента [7, с. 36]. Для этого мало иметь конкурентные преимущества. Необходимо, чтобы они были устойчивыми. Устойчивое конкурентное преимущество – это долгосрочное преобладание над конкурентами от осуществления конкурентной стратегии, направленной на создание ценностных ориентиров, которые не могут быть использованы конкурентами посредством своей уникальности. Конкурентные преимущества должны быть значимы, уникальны, видимы и устойчивы. К преимуществам высокого порядка стоит отнести уникальную продукцию, технологию и специалистов, а также хорошую репутацию фирмы. Отсутствие конкурентных преимуществ ведет к банкротству.

Как уже отмечалось выше, для возможности конкурировать необходимо пространство – конкурентная среда. Н. И. Усик трактует понятие конкурентная среда, как «институциональные условия координации деятельности субъектов рынка» [12, с. 4]. К институциональным условиям можно отнести развитую инфраструктуру, инструменты бюджетной, налоговой, денежно - кредитной политики. Следовательно, конкурентная среда – это рынок, сегмент или место, которое основывается на географически определенной

территории, которое имеет развитую инфраструктуру, соответствующие институты, развитую политику в денежно - кредитной и бюджетно - налоговой сфере, где продавцы могут свободно соперничать за право продажи товара (услуги) потребителю.

Конкурентная борьба – неотъемлемый термин понятийного аппарата исследования конкурентоспособности предприятия. Конкурентная борьба – система слаженных и точно скоординированных действий фирмы, направленные на завоевание устойчивых позиций на рынке с последующим вытеснением конкурента. Главными целями конкурентной борьбы являются:

- удержать существующих клиентов и не дать им перейти к конкурентам;
- «переманить» клиентов у основных конкурентов фирмы.

Конкурентная борьба формирует конкурентную позицию фирмы. Для того, чтобы вступать в атаку, необходимо иметь определенный набор действий и инструкций, тактику нападения, долгосрочный алгоритм под названием стратегия. А. В. Бабошин приводит такое определение конкурентной позиции фирмы: «фиксированное для определенного момента времени положение компании относительно его конкурентов» [2, с. 26]. Конкурентная позиция – это сравнительная характеристика ключевых параметров фирмы относительно её конкурента. Конкурентные позиции могут быть сильными и слабыми, устойчивыми и неустойчивыми, аргументированными и неаргументированными. Естественно, что конкурентные позиции фирмы могут меняться под воздействием некоторых факторов, а именно: динамики сроков и скорости фирмы деловой деятельности, динамики конкурентного потенциала, динамики изменений величины рентабельности фирмы.

Конкурентная стратегия фирмы – это основа конкурентного поведения предприятия на рынке и описывающая схему обеспечения преимуществ над конкурентами, является центральным моментом в стратегической ориентации предприятия [8, с. 59].

В завершении приведем определение термина «конкурентоспособность предприятия». А. Н. Захаров считает, что «конкурентоспособность организации – это обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования» [4, с. 6]. Более широкое определение дает нам Л. М. Калашникова. Конкурентоспособность предприятия – это комплексное понятие, которое обусловлено системой и качеством управления, качеством продукции, широтой и глубиной ассортимента, востребованного обществом или отдельными его членами. Также стабильным финансовым состоянием, способностью к инновациям, эффективным использованием ресурсов, целенаправленной работой с персоналом, уровнем системы товародвижения и сервиса, имиджем фирмы [5, с. 2]. А.В. Дементьева конкурентоспособность предприятия сравнивает со способностью использовать свои сильные стороны и концентрацией своих усилий в той области производства товаров и услуг, где она может занять лидирующие позиции на внутреннем и внешнем рынках [3, с. 8].

Подводя итог, можно выделить самые главные аспекты в определении конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность предприятия – это превосходство, которое оценено субъектами внешней среды, на выбранном сегменте рынка в данный отрезок времени, достигнутое за счет рационального использования своих конкурентных преимуществ, правильного и законного ведения хозяйственной деятельности, следованию своей конкурентной стратегии, характеризующее способность в настоящем и будущем времени конкурировать на рынке и занимать лидирующие позиции.

Исследование конкурентоспособности предприятия охватывает множество определений и терминов. Для этого необходимо формировать понятийный аппарат. Основные термины были приведены выше: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные

преимущества, конкурентная стратегия, конкурентная борьба, среда и позиция, конкурентоспособность предприятия.

Список использованной литературы:

1. Азоев Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы. Учебное пособие. М.: Типография «Новости», 2000. – 255 с.
2. Бабошин А. В. Конкурентное позиционирование: как нейтрализовать или использовать конкурента. М.: Маркет ДС, 2011. — 120 с.
3. Дементьева А.В. Конкурентоспособность международных компаний // Маркетинг, 2000. – № 3.
4. Захаров А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы, оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки, 2004.– № 1–2.
5. Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель, 2003. – № 11.
6. Куликов В. И. Регулирование производственной активности организации. М.: Наука, 2004. – 624 с.
7. Ламбен, Жан - Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж. - Ж. Ламбен. – 2 - е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 720 с.
8. Лукьянова Н.А. Конкурентные стратегии в менеджменте: учебное пособие [электронный ресурс] / Н.А. Лукьянова – Томск: Изд - во Томского политехнического университета, 2011. – 100 с.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: «Прогресс», 1993. – 594 с.
10. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 53 000 слов / Под общ. ред. проф. Л. И. Скворцова. – 24 - е изд., испр. – М.: Оникс, Мир и Образование, 2007. – 1200 с.
11. Рыночная экономика: словарь / под общ. ред. Г. Я. Кипермана. – М.: Республика, 1993. – 524 с.
12. Усик Н.И. Формирование конкурентной среды и конкурентная политика / Н. И. Усик / Журнал «Теоретическая экономика» № 4, 2012.
13. Фатхудинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организацией / Р.А. Фатхудинов // учеб. пособие. – М.: Маркет ДС, 2008. – 432 с.

© Е.П. Мельникова, 2016

УДК 347.735

П.О. Мельникова

магистр гр. ДЭФ - 142 м, Финансового факультета
ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

ЗАЙМ ИЛИ КРЕДИТ: ЧТО ВЗЯТЬ?

С развитием рыночных отношений и ростом количества предприятий, готовых удовлетворить любые потребности клиентов на рынке особое значение приобретает проблема кредитования физических лиц.

В настоящее время у клиентов - физических лиц все чаще возникает потребность привлечения заемных средств для улучшения условий жизни, в том числе для осуществления своей деятельности и возможного извлечения прибыли. Наиболее

распространенной формой привлечения средств является получение банковского кредита. Но это не единственный источник привлечения заемных финансовых ресурсов банков в денежной форме, помимо коммерческих банков клиенты могут обратиться к услугам микрофинансовых компаний, скорость и простота работы которых ни в чем не уступает банкам: клиент оперативно заполняет короткую анкету (возможно через терминал или с помощью консультанта) и через небольшой промежуток времени получает деньги для решения своей проблемы.

Важно отметить, что до сих пор остается множество нерешенных проблем, в числе которых: транспарентность расчетов и доступность и полнота информации, «добровольность» дополнительных услуг, соразмерность штрафов, недопущение «закредитованности», стандарты подходов к финансовым трудностям клиентов и др. [3, с.71]

В целом кредитные ресурсы – это выдаваемая под процент на определенное время денежная сумма. Главными характеристиками кредита банка, также как и займа у микрофинансовой организации, являются платность, срочность и возвратность.

Операции кредитования являются основными доходобразующими операциями большинства коммерческих банков на современном этапе. [6, с.81] Отсюда следует, что эти виды взаимоотношений не предполагает выдачу заемных средств безвозмездно или на неограниченный срок.

Но при всей внешней схожести данные термины имеют много различий и нюансов в проведении данных операций и их нормативном регулировании.

Что такое кредит и займ и в чем их разница? Рассмотрим определения кредита и займа согласно ГК РФ.

По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее. [1]

По договору займа одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества. [1]

Т.е. первое отличие состоит в том, что займ в отличие от кредита – бесплатное (беспроцентное) пользование предметом, указанным в договоре займа. Кредит же дается под проценты, подлежащие оплате банку. Договор займа не предполагает выгоды для займодавца.

Второе отличие – выдача кредита всегда предусматривает участие посредника. Им может быть банк или другое финансово - кредитное учреждение. Люди обращаются в банк за кредитом, так как осведомлены о возможности банка предоставить необходимую им сумму. Банки определяют величину процента, который необходимо уплачивать по конкретному виду кредита. В займе подобного посредничества банков не существует.

По договору займа, помимо денежных средств, могут передаваться и другие активы, например, транспортное средство (автомобиль и др.). Кредит предполагает временное пользование денежными средствами банка под проценты. [9]

Банк - кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. [11]

Микрофинансовая организация - юридическое лицо, которое осуществляет микрофинансовую деятельность и сведения о котором внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом. Микрофинансовые организации могут осуществлять свою деятельность в виде микрофинансовой компании или микрокредитной компании. [2]

Третье отличие состоит в отношении к своим клиентам. Хотя банки работают с самой разной клиентурой – и физическими лицами, и разного «размера» юридическими лицами, первые для них не настолько привлекательны как, например, крупные фирмы.

Кредитование частных лиц – это большие риски и невысокая отдача. Для микрофинансовых организаций физические лица и малые предприятия – и есть основная клиентура. Поэтому им приходится предоставлять более лояльные условия к своим потенциальным заемщикам. [7]

Далее рассмотрим пример, когда физическое лицо приходит в два коммерческих банка и в микрофинансовую организацию для возможного получения денежных заемных средств. Первый банк, например, будет из первого эшелона, входящий в топ - 20, а второй – банк, плотно занимающий свои рыночные позиции в сегменте необеспеченной розницы. Подробнее рассмотрим требования предоставления кредита / займа в этих организациях.

Важно отметить, что для того, чтобы коммерческому банку сформировать максимально доходный с учетом заданного уровня риска) кредитный портфель, необходимо разработать определенную кредитную политику, которая должна включать клиентов в зависимости от их отраслевой принадлежности, статуса, а также механизм кредитования и систему управления кредитными рисками. [4, с.44]

Итак, рассмотрим требования первого банка. Для получения кредита в данном банке необходим следующий пакет документов: анкета с запрашиваемой суммой, уточнение валюты и сроков, паспорт, СНИЛС, ИНН, документ об образовании, при наличии брака статус супруга (работает или нет), наличие иждивенцев (в том числе несовершеннолетних детей), документ о трудовой деятельности, реквизиты организации, данные о расходах и доходах, данные о текущей задолженности, данные о собственности, данные о счетах в банках.

Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что пакет документов достаточно большой и получение кредит станет проблематично для определенной части населения, таких как: безработных, студентов, пенсионеров и тд. Также получение кредита это проблема для людей, нуждающихся в денежных средствах срочно, так как обработка информации и принятие решения занимает определенное количество времени.

Рассмотрим требования к потенциальному должнику со стороны второго банка. При подаче заявки на кредит нужен паспорт и один из следующих документов: водительское удостоверение, пенсионное удостоверение, заграничный паспорт, СНИЛС. При превышении пороговой суммы кредита клиенту необходимо также предоставить один документ о платежеспособности из списка: оригинал выписки по зарплатному / текущему

счета клиента за последние 3 месяца; оригинал ПТС или свидетельство о регистрации ТС на имя клиента; полис страхования КАСКО; оригинал загранпаспорта клиента со штампами паспортного контроля, подтверждающими факт поездки за рубеж в течение последних 12 месяцев; оригинал и копия свидетельства государственной регистрации права собственности клиента на недвижимость; полис добровольного медицинского страхования, актуальный на момент выдачи кредита. [11]

Как мы видим, во втором гипотетическом банке требования к пакету документов (и соответственно к уровню кредитоспособности клиента) гораздо ниже. Очевидно, что наибольшее влияние на степень кредитного риска и ее динамик оказывают факторы кредитоспособности клиента. [5, с.46]

Теперь рассмотрим документы, необходимые для получения займа в микрофинансовой организации. Заявитель должен иметь гражданство РФ, должен предоставить паспорт. Также вместо паспорта принимаются следующие документы: документ, подтверждающий право собственности на автомобиль; загранпаспорт, до окончания срока действия которого остается не менее 6 месяцев; водительское удостоверение; пенсионное удостоверение; СНИЛС; Военный билет; ИНН. [11]

Таким образом, можно сделать вывод, что при необходимости быстрого получения денежных средств клиенту выгоднее обратиться в МФО, но в таком случае клиент подвергает себя риску необходимости уплатить более высокую стоимость за привлеченные ресурсы, так как уровень кредитного риска для МФО в подобных необеспеченных займах резко возрастает.

Рассмотрим схему предоставления займа в микрофинансовых организациях.

- 1) Заполнение заявления - анкета и предоставление необходимых документов
- 2) Оценка представленных документов экспертом МФО
- 3) Отправка информации в службу безопасности МФО
- 4) Предоставление денежных средств в случае положительного п 3.

Рассмотрим желаемые параметры займа, средняя сумма в рублях. [10]

На рисунке 1 видно, что чаще всего в категории микрозайм от 1000 до 45000, люди берут сумму в размере 16000. Это связано с тем, что получение займа это получение небольшой суммы за большой процент. Людям невыгодно брать совсем небольшие суммы (до 5000 руб.), так как за них придется платить в несколько раз больше. А если речь идет о срочности и нет возможности, например, одолжить средства у знакомых, то лица обращаются в МФО.



Рисунок 1 – Суммы, истребуемые клиентами микрофинансовых организаций

Далее рассмотрим статистику того, где (каким образом) заемщикам удобнее получить деньги (см. рисунок 2).



Рисунок 2 – Каналы реализации услуг по выдаче займов клиентам, в %

Как видно из рисунка 2, большинство граждан выбирают доставку на дом. Исходя из статистики, 0 % населения желают получить деньги по безналичному расчету. Скорее всего это связано с тем, что довольно большая часть лиц, желающая получить займ, безработные. Так как, лица не могут получить кредит в банке, не предоставив справку о доходах и расходах, они обращаются в МФО. Выбрав доставку на дом, это самый оптимальный вариант получить средства быстрым способом.

Исходя из статистических данных, можно сделать вывод о том, что мужчины чаще обращаются за микрозаймами, чем женщины. Что касается возрастной группы, из рисунка 3 видно, что большая часть населения – клиентов МФО находятся в возрасте от 25 до 34.



Рисунок 3 – Возрастная структура клиентов МФО

Однако, не всем могут выдать микрозайм. В предоставлении микрозайма должно быть отказано при наличии любого из следующих оснований:

- не представлены документы, определенные условиями организации или представлены – недостоверные сведения и документы;
- не выполнены условия предоставления микрозаймов;
- ранее в отношении заявителя было принято решение о предоставлении микрозайма и срок его возврата не истек;
- с момента признания физического лица, допустившим нарушение порядка и условий предоставления микрозайма прошло менее чем 1 год. [12]

В заключение, можно сказать, что понятие «кредит» и «займ» очень похожи и у них общая суть – предоставление средств на определенный срок. Но все же, очень много различий и, исходя из возможностей и потребностей, население выбирает оптимальный вариант. Займ становится все более популярной формой кредита, так как имеет много положительных сторон. Конечно же, в первую очередь, это срочность. Чаще всего, физическому лицу, который обратился в МФО, необходимо ждать решения не больше часа. И в большинстве случаев, это решение положительное. Большой пакет документов, необходимый для получения кредита, делает этот вариант менее привлекательным, чем

займ. Но, конечно же, высокая процентная ставка МФО, тоже заставляет задуматься. Много плюсов и минусов у кредита и у займа, в зависимости от ситуации люди выбирает свой вариант, но, в условиях кризиса, получение кредита становится все менее реальной возможностью.

Список используемой литературы:

1. Гражданский кодекс РФ. Часть 2. – М.: Инфа - М., 2006.
2. Федеральный закон от 02.07.2010 N 151 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"
3. Бондаренко Т.Г. Проблемы и перспективы развития системы розничного кредитования коммерческих банков // Актуальные проблемы современной науки сборник статей III Международной научно - практической конференции (15 сентября 2014 г.Уфа). – Уфа: Аэтерна, 2014. – 278 с. С. 71 - 73
4. Бондаренко Т.Г. Направления кредитной политики коммерческих банков в современных условиях // Тамбов: Изд - во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2014. – 163 с. С. 44 - 46
5. Бондаренко Т.Г. Управление кредитной деятельностью банка // Тамбов: Изд - во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2014. – 163 с. С. 46 - 49
6. Бондаренко Т.Г. Портфельная теория в управлении кредитным портфелем банка: учет критериев «доходность» и «риск» // Актуальные проблемы финансово - кредитной сферы и финансового менеджмента / МЭСИ. –М., 2015. – 211 с. С. 81 - 87
7. Бредихина С.А. Бухгалтерский и налоговый учет кредитов и займов. - М.: ООО «Вершина», 2006 – 144 с.
8. Зимакова Л.А., Савченко Т.В. Возможности использования различных классификаций кредитов и займов для составления управленческой отчетности // Управленческий учет. – 2006. - № 4. – с. 21.
9. Касьянова Г.Ю. Кредиты и займы: учет, налоги и правовые вопросы. – М.: Абак, 2011 – 88 с.
10. <http://zaemi.ru/zaemi-articles/17> - онлайн - сервис МФО
11. <http://www.banki.ru/> - финансовый информационный портал
12. <http://infozaimi.ru/chto-takoe-mikrozajm/> - портал «все о кредитах»

© П.О. Мельникова, 2016

УДК 336.71

Мельченко Н.С.

студент 1 курса магистратуры заочной формы обучения
кафедры банковского дела, денег и кредита
Саратовского социально - экономического института (филиала)
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
г.Саратов, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ И ПУТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Государственная социально - экономическая политика современной России направлена на обеспечение устойчивых и высоких темпов роста экономики. В Концепции

долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года отмечено, что финансовая система является ключевым звеном в обеспечении инновационного развития и сбалансированности экономики.

Российский банковский сектор является частью единого экономического механизма [1, с.138]. Его развитие в наибольшей степени зависит от состояния всей экономики Российской Федерации, банковского регулирования и надзора, правового регулирования банковской деятельности, эффективности осуществления страхования вкладов и депозитов физических лиц в российских банках и ряда других факторов и условий.

Особую роль банковской сектора в экономике современного государства отчетливо подчеркнул мировой финансово - экономический кризис 2008 года. Многие исследователи макроэкономических процессов считают, что спад в экономике развитых государств был обусловлен, в первую очередь, кризисом банковской системы. В настоящее время российское государство и другие развитые страны принимают дополнительные меры, связанные с поддержкой и укреплением стабильности их банковских систем, что позволяет утверждать, что банковская сфера – весьма важный сектор экономики, который существенно влияет на все ключевые его компоненты.

С началом реформы финансовых отношений, проводимой в России отечественные банки стали практически единственным институтом, который перераспределяет финансовые ресурсы в рыночных условиях. Поэтому особую социально - экономическую значимость приобретает банковская деятельность, в пределах которой перераспределяются финансовые ресурсы. Стабилизации финансовой системы в целом способствует современная государственная политика в сфере банковской деятельности, отвечающая вызовам современных рыночных условий.

В настоящее время получила свое развитие такая форма участия государства в банковском секторе, как создание, а также функционирование государственных корпораций, других субъектов, которыми выполняются важные публичные функции, что вызывает необходимость в ее дополнительном изучении и осмыслении. Также необходимо совершенствовать и традиционную форму государственного участия в сфере банковской деятельности, которая связана с осуществлением банковского регулирования и надзора Центральным банком Российской Федерации.

Современная ситуация в российской экономике и в банковском секторе формирует перед Банком России сложные задачи. Геополитические риски и обострение внешнеэкономических взаимоотношений в совокупности с исчерпанием традиционных источников экономического роста стали серьезным испытанием для российской экономики в целом и банковской системы в частности. В условиях возросшей неопределенности как никогда важно внедрять и развивать механизм мониторинга банковских рисков на уровне конкретного коммерческого банка и на уровне Банка России [2;3;4;5]. Кроме того, необходимо определить скорректированные цели с учетом современных обострившихся рисков для банковского бизнеса, в том числе и в направлении регулирования инфляции, а также в области долгосрочных инвестиций, что будет способствовать развитию и росту экономики.

Ускорение доли просрочки в розничном кредитовании был ожидаемым. Это связано с интенсивным ростом необеспеченных ссуд в предыдущие годы. Наибольший удельный вес "плохих" кредитов характерен для банков, которые специализируются на потребительском

кредитовании, что не является характерным для универсальных банков, которые обладают диверсифицированным кредитным портфелем. Проблемы банков, предоставляющие кредиты для розницы связаны, с увеличением конкуренции за качественного заёмщика. В 2016 году сокращаются объемы кредитов, выданных физическим лицам по сравнению с 2015 годом. Одной из главных задач государства в сфере банковского кредитования должно быть эффективное обеспечение баланса интересов заемщиков и кредитных учреждений, что является особенно актуальным в процессе осуществления потребительского кредитования. Поэтому, данные отношения необходимо регулировать, в первую очередь, используя финансово - правовые нормы. В связи с чем, было предложено внесение некоторых изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» путем принятия специального Федерального закона «О банковском потребительском кредитовании», направленность которого заключается в устранении существующих коллизий норм банковского и гражданского законодательства, а также разрешении правовых проблем присущих в данной сфере. Также необходимо развивать в банковском секторе кредитный мониторинг [6].

Вследствие финансово - экономического кризиса, на банковское финансовое положение, оказывает влияние размер и характер привлеченных средств физическими лицами. На данный момент обязанность, поставленная перед банком, вернуть деньги по вкладу сразу после первого требования вкладчика - физического лица, ставит в невыгодное положение банки, что оказывает негативное влияние на общее состояние банковского сектора. Ограничение прав вкладчика, относительно досрочного возврата вклада, а также увеличение размера предусмотренного возмещения вклада даст возможность привлечь финансовые ресурсы от физических лиц и, тем самым, способствует снижению расходов на дополнительное финансирование банковского сектора государством. Ограничение выплат по вкладу, непосредственно зависящих от процентной ставки позитивно скажется на стоимостном снижении кредитных ресурсов, а также процентных ставок, предусмотренных условиями банковского кредитования. Вследствие чего, появится возможность сокращения объема возмещений по вкладам путем использования принципа частичного страхового возмещения по вкладам.

Все вышеперечисленные мероприятия позволят повысить эффективность функционирования банковской системы РФ.

Список использованной литературы:

1. Травкина Е.В. Роль мониторинга банковских рисков в обеспечении устойчивости банковского сектора // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. №4. 2012. С. 136 - 138
2. Травкина Е.В. К оценке устойчивости современного состояния российского банковского сектора. // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2012. № 3 (42). С. 114 - 117.
3. Травкина Е.В., Капитанец М.Э. К вопросу об устойчивости банковского сектора в современных условиях. // Поволжский торгово - экономический журнал. 2012. № 4. С. 75 - 83.

4. Травкина Е.В. Роль мониторинга банковских рисков в обеспечении устойчивости банковского сектора России. // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2012. № 4 (43). С. 136 - 138.

5. Травкина Е.В. Методология и механизм формирования системы комплексного мониторинга банковских рисков / автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.10 / Саратовский государственный социально - экономический университет, Саратов, 2013.

6. Монакова Е.В. Кредитный мониторинг в банковской деятельности. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратов, 2001.

© Н.С.Мельченко, 2016

УДК 316.42

Ж.В. Мещерякова

к.э.н., доцент кафедры СГЭД

Ставропольский институт непрерывного
медицинского и фармацевтического образования

Г.В. Пушечкин

студент 1 курса стоматологического факультета СИНМФО

М.О. Гуренко

студентка 1 курса стоматологического факультета СИНМФО

г. Ставрополь, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Под здравоохранением в Российской Федерации понимается комплекс государственных, социальных, экономических и медицинских мер по охране и улучшению здоровья общества. Сегодня здравоохранение является сложной системой социально - экономических взаимоотношений и специфичной отраслью народного хозяйства. Интерес к здоровью нации со стороны правительства растет. Однако, несмотря на некоторые достижения прошлых лет, в российской системе здравоохранения все же существует ряд проблем: нехватка квалифицированных кадров; нерешенные вопросы в кадровой политике (уровень заработной платы, условия работы); некачественная подготовка современных кадров; дефицитное финансирование.

Результаты деятельности любой системы здравоохранения оцениваются по ожидаемой продолжительности жизни (ОПЖ) и общему коэффициенту смертности (ОКС). Реализация национального проекта «Здоровье» в период 2005–2008 г. и улучшение социально - экономической обстановки в России снизили величину ОКС на 9 % (с 16,1 до 14,6). В Концепции долгосрочного социально - экономического развития РФ на период до 2020 г. за целевую принята величина ОКС - 11,0. Ежегодные вложения в проект за 4 года вызвали позитивные изменения в состоянии здоровья населения. С 2008 по 2010 г. величина ОКС снизилась на 3 % . В 2011 г. государственные расходы на здравоохранение были увеличены на 14 % за счет увеличения тарифов страховых взносов в систему ОМС, смертность

населения по сравнению с 2010 г. сократилась на 100 тыс. человек и ОКС снизился на 5 % (с 14,2 до 13,5) [1].

Согласно официальной статистике в 2015 году коэффициент смертности на 1000 человек населения составил 13,1, как и в 2014 году Министр здравоохранения В. Скворцова объяснила рост смертности увеличением продолжительности жизни и изменившейся возрастной структурой населения. Однако, есть страны (Европа, Япония), где доля пожилых людей гораздо выше, но смертность там ниже, и возраст дожития в полтора раза больше чем в России. Старение населения очень удобное объяснение. К тому же Россия - чемпион по смертности в трудоспособном возрасте, причем в возрастной группе от 15 до 19 и от 30 до 49 лет. С увеличением финансирования здравоохранения снижения смертности не наблюдается. К сегодняшней плачевной ситуации привело, скорее, бездумное сокращение в здравоохранении: только в прошлом году число коек в стационарах сократилось на 33,7 тыс., медработников стало меньше на 90 тыс., а объем платных услуг вырос на 24 % [5].

На основании данных ООН, Всемирной организации здравоохранения и Всемирного банка, агентство Bloomberg представило рейтинг стран мира по показателю эффективности систем здравоохранения. Критериями оценки являются: ожидаемая продолжительность жизни, подушевые расходы на здравоохранение, отношение затрат на охрану здоровья к ВВП государства. В 2015 году в рейтинге Россия оказалась на предпоследнем месте, опередив только Бразилию. Первое место занял Гонконг, который тратит на охрану здоровья 5,2 % ВВП, или \$1,8 тысячи на душу населения. Продолжительность жизни в стране составляет 83,8 лет. Прошлогодний лидер – Сингапур – занял вторую строчку. Третья в рейтинге израильская система здравоохранения. Россия находится на 54 - м месте из 55. В 2014 году Россия была последней в этом перечне. США в этом году опустились с 44 - й до 50 - й позиции. Из всех стран США тратят больше всех на здравоохранение, но с худшим результатом. Хотя ожидаемая продолжительность жизни в США выше чем в России на 8,2 года, а затраты на одного гражданина выше более, чем в 10 раз [4].

Согласно утвержденной правительством Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в 2015 году на лечение одного гражданина в среднем было выделено 11 599,1 рубля (на 12,3 % больше, чем в 2014 году), в том числе на финансирование базовой программы обязательного медицинского страхования (ОМС) 8 260,7 рубля. В 2016 и 2017 годах на подушевое финансирование пойдет 12 215,8 и 13 379,6 рубля соответственно [1]. В Программе также прописан перечень видов и условий бесплатной медицинской помощи, список болезней, при которых граждане имеют право бесплатно лечиться в рамках системы ОМС, объемы высокотехнологичной медпомощи (ВМП) в расчете на одного россиянина и перечень ее видов с методами лечения и источниками финансирования.

Однако в одиночку государство с его финансированием справиться не сможет. Диссонанс между возможностями государственного финансирования и стремительно развивающимися технологиями увеличивается с каждым днем. Государственно - частное партнерство (ГЧП) может стать эффективным инструментом решения ряда социально - экономических задач, в том числе доступности дорогостоящих видов лечения [2, с. 75].

Изначально гениальность реформы системы здравоохранения состояла в том, что неэффективные клиники должны уйти, эффективные должны развиваться. Однако, привлекая частных, в регионах видят, что средства, предназначенные для финансирования государственных учреждений, передаются частным клиникам, а гос. учреждения не могут выполнить Указ президента по повышению зарплат. Они либо

должны сокращать штаты в медучреждениях и сами медучреждения, либо выставлять частникам такие требования, из - за которых они сами уйдут из системы ОМС [3, с. 123].

Таким образом, отрицательными факторами развития сферы здравоохранения следует считать несовершенство системы управления, изъяны в системе планирования и системе обязательного медицинского страхования; нехватка бюджетного финансирования; несовершенная инфраструктура медицинской помощи. Для решения проблем необходимы:

1. Модернизация первичной медицинской помощи (амбулаторно - поликлинического уровня) и увеличение финансирования минимум в 3 раза.

2. Упрощение механизмов финансирования с сокращением количества финансовых потоков и переход на принципы одноканального финансирования.

3. Максимальное использование финансово - экономических методов управления для повышения эффективности деятельности субъектов системы.

4. Устранение неравенства в объемах, качестве и доступности медицинских услуг городским и сельским жителям.

Список использованной литературы:

1. Гаврилов Э. Соглашения по оптимизации здравоохранения требуют пересмотра [Электронный ресурс] // Фонд независимого мониторинга медицинских услуг и охраны здоровья человека «Здоровье». - URL: [http:// www.fondzdorovie.ru](http://www.fondzdorovie.ru)

2. Мещерякова Ж.В. Государственно - частное партнерство в развитии региональной системы здравоохранения // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. № 10. С. 75 – 77.

3. Мещерякова Ж.В. Реформирование системы обязательного медицинского страхования: региональный аспект // Вестник Северо - Кавказского гуманитарного института. 2016. - № 1. С. 121 – 124.

4. Bloomberg: Рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения в 2015 году. - [Электронный ресурс]. - URL: [http:// www.bloombergbriefs.com / content / uploads / sites / 2 / 2015 / 11 / health - care.pdf](http://www.bloombergbriefs.com/content/uploads/sites/2/2015/11/health-care.pdf)

5. Федеральная служба государственной статистики. - [Электронный ресурс]. - URL: [http:// www.gks.ru /](http://www.gks.ru/)

© Ж.В. Мещерякова, Г.В. Пушечкин, М.О. Гуренко, 2016

УДК 338

Е. К. Митькина

Студентка 3 курса, НГУЭУ,

Г. Новосибирск, Российская Федерация

Л. В. Коява

К.э.н., доцент, экономический факультет, НГУЭУ

Г. Новосибирск, Российская Федерация

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЙ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ

В современных условиях организации действуют при высокой динамичности экономических процессов, существенной неопределенности в выборе наиболее эффективных направлений развития, значительном воздействии на параметры

организации факторов внешней среды. Это приводит к резкому увеличению роли анализа и оценки платежеспособности организации [2, с.36].

На каждом уровне управления финансами организации возникает необходимость оценки платежеспособности, которая характеризуется соотношением свободных денежных средств, их эквивалентов и краткосрочных обязательств, кредитоспособности, отражающей способность организации к погашению своих обязательств и сохранению финансового равновесия, ликвидности.

Финансовое положение организации можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. При этом менеджмент организации должен определить оптимальный уровень платежеспособности и ликвидности своих активов, так как невысокая ликвидность активов приводит к неплатежеспособности, а высокая ликвидность может привести к снижению рентабельности.

Существование запаса финансовой прочности выступает основой платежеспособности организации. Главным проявлением платежеспособности выступает способность организации развиваться при помощи собственных средств, в организации должна быть создана гибкая структура финансовых ресурсов.

Повышение платежеспособности организации выступает одним из главных вопросов в современной науке финансового менеджмента. Следует отметить, что некоторые ученые определяют ликвидность и платежеспособность как тождественные понятия.

И.А. Бланк отмечает, что платежеспособность – это возможность организации своевременно рассчитаться по своим текущим обязательствам при помощи оборотных активов разного уровня ликвидности [3].

По мнению Л.В. Гапенски ликвидность и платежеспособность представляют собой способность осуществлять денежные выплаты в объеме и в сроки, которые определены контрактами. Организация является ликвидной, если может осуществлять выплаты по заработной плате и другим обязательствам [4].

Поэтому ученые предлагают не разделять понятия платежеспособности и ликвидности.

Приведенный взгляд не поддерживает другая группа ученых (Т.Ю. Мазурина, Г.Б. Поляк, А.Н. Гаврилова), которая указывает, что говорить о тождественности понятий платежеспособности и ликвидности некорректно.

По мнению Т.Ю. Мазуриной, платежеспособность организации – это ее способность своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства, т.е. это моментная характеристика организации, которая отражает наличие необходимой суммы свободных денежных средств для немедленного погашения требований кредиторов.

А.Н. Гаврилова указывает, что ликвидность – это способность организации погашать в определенное время свои обязательства при помощи оборотных активов, а платежеспособность – наличие свободных расчетных средств (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений), которые достаточны для немедленного погашения обязательств, продление по которым невозможно.

По мнению Г.Б. Поляка, платежеспособность организации – это наличие у нее денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности в объеме, который необходим для погашения его краткосрочных обязательств. Г.Б. Поляк отмечает, что ликвидность – это способность организации в любой момент своевременно и полностью рассчитаться по долгам своими оборотными активами [6].

Представляется, что позиция Г.Б. Поляка и А.Н. Гавриловой является более обоснованной.

В связи с этим, если под платежеспособностью организации понимается ее способность своевременно и в полном объеме рассчитываться по всем своим обязательствам, то ликвидность организации представляет собой его способность выполнять краткосрочные обязательства.

Платежеспособность определяет такое финансовое состояние организации, при котором оно может погашать свои обязательства. Платежеспособность выступает результатом ликвидности организации и общего эффективного управления денежными потоками, которое позволяет осуществлять своевременное погашение всех финансовых обязательств организации.

Под платежеспособностью баланса понимается возможность организации расплатиться имеющимися денежными средствами и их эквивалентами на конец отчетного года с задолженностями, образовавшимися в конце данного года [5, с.22].

Сегодня основными задачами развития российских организаций выступает постоянное преодоление кризисных ситуаций, что предъявляет особые требования к платежеспособности организаций.

Теперь хотелось бы рассмотреть понятие «платежеспособность» на конкретном примере. Для исследования данного вопроса мы взяли организацию «МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие».

«МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие» – это организация, которая занимается обслуживанием трамвайных и троллейбусных маршрутов. Для детального исследования платежеспособности «МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие» необходимо провести анализ структуры активов и пассивов баланса.

С этой целью проведем вертикально - горизонтальный анализ статей актива и пассива бухгалтерского баланса «МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие» за 2011 - 2013 гг.

Вертикально - горизонтальный анализ статей актива баланса позволяет сделать выводы. Имущество организации в 2013г. по сравнению с 2011г. увеличилось на 25 % . Увеличение стоимости имущества «МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие» произошло как за счет роста внеоборотных активов, так и при помощи увеличения суммы оборотных активов. При этом в составе оборотных активов снизилась величина дебиторской задолженности на 38 % . По другим же статьям оборотных активов наблюдается рост. Положительная динамика роста наиболее ликвидных активов свидетельствует о расширении оказываемых организацией услуг.

На изменение внеоборотных активов в сторону увеличения в 2011 - 2013гг. влияют только основные средства, сумма которых за анализируемый период выросла с 55606 тыс. руб. – в 2011г. до 74827 тыс. руб. – в 2013 г.

В 2013г. по сравнению с 2012г. стоимость имущества увеличилась на 24,79 % . Внеоборотные активы за рассматриваемый период увеличились на 11,78 % , за счет основных средств, которые выросли на 28,68 % . Однако отложенные налоговые активы уменьшились на 41,81 % .

В свою очередь оборотные активы увеличились на 38,75 % за счет роста запасов, денежных средств, прочих оборотных активов. Кроме того, снизился объем дебиторской задолженности. Снижение дебиторской задолженности положительно характеризует деятельность организации.

Основную часть имущества составляет собственный капитал, что благоприятно влияет на деятельность исследуемой организации, так как в случае затруднений сможет рассчитаться по долгосрочным и краткосрочным обязательствам при помощи собственного капитала.

Положительным моментом можно отметить то, что собственный капитал имеет тенденцию роста. Однако существует и негативная тенденция роста заемного капитала, а именно долгосрочных и краткосрочных обязательств. Так, в 2013г. по сравнению с 2011г. долгосрочные обязательства увеличились на 192 тыс. руб. (7 %), краткосрочные обязательства на 1330 тыс. руб. (7 %). В 2013г. по сравнению с 2012г. краткосрочные обязательства увеличились на 1610 тыс. руб. или на 7,43 %, в то время как долгосрочные обязательства уменьшились на 422 тыс. руб. или на 11,49 %. Рост долгосрочных обязательств в некоторой степени негативно влияет на деятельность организации.

Рассмотрим структуру актива и пассива баланса «МУП Трамвайно троллейбусное предприятие» по степени ликвидности в 2011 - 2013гг. (см. рисунок 1, 2).

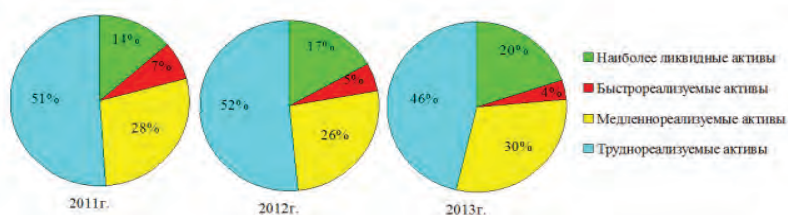


Рисунок 1 – Структура актива баланса «МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие» по степени ликвидности в 2011 - 2013гг., %

В структуре актива баланса «МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие» по степени ликвидности в 2011 - 2013гг. основную долю составляют труднореализуемые активы, однако имеют тенденцию снижения и за анализируемые три года уменьшились с 51 % до 46 %. При этом увеличилась доля медленно реализуемых активов с 28 % до 30 %, также увеличилась доля наиболее ликвидных активов с 14 % до 20 %. Повышение наиболее ликвидных активов благоприятно влияет на общее финансовое состояние «МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие».

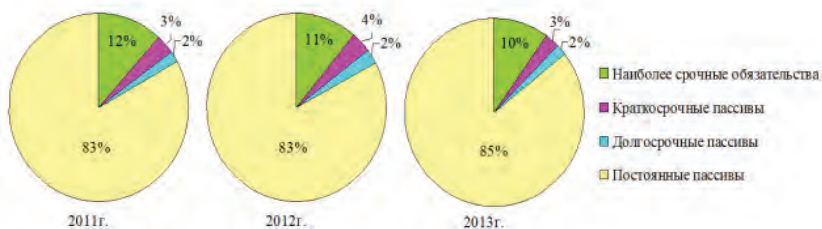


Рисунок 2 – Структура пассива баланса «МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие» по степени ликвидности в 2011 - 2013гг.

В структуре пассива баланса (рисунок 2) по степени ликвидности основную долю в 2011 - 2013гг. составляют постоянные пассивы (собственный капитал), которые имеют тенденцию роста. Так за 2011 - 2013гг. постоянные пассивы увеличились с 83 % до 85 % или на 2 п.п., а вот наиболее срочные обязательства уменьшились с 12 % до 10 % или на 2 п.п. Доля долгосрочных пассивов за три рассматриваемых года не изменялась и составила 2 % . Доля краткосрочных пассивов была на уровне 3 - 4 % .

Следовательно, деятельность «МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие» можно считать эффективной, так как основную долю 83 - 85 % составляют постоянные пассивы (собственный капитал).

Таким образом, анализ структуры актива баланса показал, что «МУП Трамвайно - троллейбусное предприятие» является достаточно устойчивым предприятием. В 2013г. все коэффициенты ликвидности имеют положительную динамику роста. Поэтому в случае возникновения трудностей организация сможет рассчитаться по обязательствам наиболее ликвидными активами.

Список использованных источников

1. Беспалов М.В. Методика проведения анализа ликвидности и платежеспособности организации / М.В. Беспалов // Финансы: планирование, управление, контроль. – 2011. – № 3. – С. 2 - 7.
2. Беспалов М.В. Оценка финансовой устойчивости организации по данным годовой бухгалтерской отчетности / М.В. Беспалов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2011. – № 4. –С. 24 - 28.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. –5 - е изд., доп. и перераб. – К.: Ника Центр, 2012. – 656 с.
4. Бригхем Ю.А. Финансовый менеджмент: полный курс в 2 - х т / Ю.А. Бригхем, Л.В. Гапенски. – М.: Деловой двор, 2011. – 497 с.
5. Волнин В.А. Анализ и оценка риска несбалансированной ликвидности предприятия / В.А. Волнин, А.А. Королева // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2011. – № 1. –С. 19 - 29.
6. Поляк Г.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов / Г.Б. Поляк [и др.], под ред. Н.В. Колчиной. – 5 - е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 368 с.

© Е. К. Митькина, Л. В. Коява, 2016

УДК 338.242

И.А.Михайлова

К.т.н., магистрант, ФГБОУ ВО КемГИПП, Г. Кемерово, Российская Федерация

С.В.Салина

Магистрант, ФГБОУ ВО КемГИПП, Г. Кемерово, Российская Федерация

М.В.Салина

Магистрант, ФГБОУ ВО КемГИПП, Г. Кемерово, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Поддержка малого бизнеса выступает одним из ключевых ее направлений. В рамках этой поддержки в настоящее время функционируют несколько программ, за

реализацией которых пристально следит российское правительство. Вот почему прежде чем начать свое дело стоит ознакомиться с перечнем этих программ – возможно, именно благодаря им начинающего предпринимателя ждет финансовый успех [1, с. 36].

В настоящее время государственная поддержка малых форм бизнеса регламентирована ФЗ - 209, а также рядом других нормативно - правовых актов – региональных и местных. Каждая из реализуемых программ характеризуется своим сроком действия, своим бюджетом и особенностями.

Кроме того, в систему господдержки предпринимателей входит ряд учреждений (как коммерческих, так и некоммерческих), выступающих в роли подрядчиков: банки, инвестиционные фонды, венчурные фонды, бизнес - школы, общественные организации, государственные учреждения.

В 2016 году в России действуют различные программы государственной поддержки малого бизнеса (малого предпринимательства). Поддержка может предоставляться в форме: денежных субсидий (например при регистрации ИП - условия уточните в Вашем региональном центре поддержки предпринимательства или центре занятости), обучения (на безвозмездной основе, либо с частичным, обычно символическим, покрытием расходов), стажировок, льготного лизинга, бизнес - инкубаторов (возможность снять хороший офис за символическую плату), льготного / бесплатного аутсорсинга (внешнее бухгалтерское и / или юридическое обслуживание), льготного / бесплатного участия в выставках и ярмарках, грантов [2, с. 29].

Созданы они специально для того, чтобы выступать в качестве связующего звена между государством и предпринимателями. С каждым годом система взаимодействия всех звеньев этой цепочки упрощается, а само взаимодействие становится всё более эффективным. Словом, есть все основания полагать, что финансовая поддержка малого бизнеса в 2015 году станет доступна подавляющему большинству российских предпринимателей – в той или иной степени.

Если гражданин РФ уже зарегистрировался как ИП (чему есть соответствующее подтверждение в виде записи в ЕГРИП) или выступает в качестве учредителя ООО, то он имеет полное право обратиться к государству за материальной помощью – субсидией. Главное условие для получения субсидии малому бизнесу – регистрация физического / юридического лица произошла не ранее чем два года назад: в этом случае предприниматель считается начинающим и подпадает под программу.

В каком же размере может быть оказана финансовая помощь? Зависит от многих факторов и не в последнюю очередь – от региона, в котором зарегистрирован бизнес. Так, для столицы предельное значение размера субсидии составляет полмиллиона рублей, для субъектов федерации – 300 тысяч рублей.

Важно понимать, что государство выдает денежные средства предпринимателю на условиях софинансирования, то есть открыть бизнес «под ключ» на выделенную сумму нельзя – необходимо вкладывать и собственные средства. Кроме того, субсидия эта – целевая: существует регламентированный список направлений, по которым она может быть израсходована: оплата аренды (если она не выше 3 600 рублей за «квадрат» в год), покупка основных средств, оснащение рабочих мест,

приобретение сырья и материалов (на эти цели может быть потрачено не более пятой части от суммы выделенных средств) [3, с. 38].

В том, что полученная предпринимателем субсидия была потрачена на указанные в перечне цели и никуда более, ему предстоит отчитаться – представить в контролирующий орган документальные свидетельства совершенных расходов.

Поскольку процесс субсидирования регламентируется не только федеральными, но и региональными законодательными актами, порядок выдачи средств и условия софинансирования в каждом субъекте РФ свои. Вот почему так важно знать нюансы такого способа поддержки малого и среднего бизнеса, актуальные для региона, в котором этот бизнес зарегистрирован. Получить нужные сведения проще всего с помощью официального сайта местных органов власти.

В подавляющем большинстве случаев начинающий предприниматель не имеет собственных средств в том объеме, который нужен для успешного старта. Как следствие – возникает необходимость в заемных средствах, которые, как несложно предположить, банки и прочие кредитно - финансовые учреждения выдают весьма неохотно: слишком велик риск невозврата. Вот здесь и может прийти на помощь гарантийный фонд, готовый выступить поручителем по договорам лизинга или кредитным и иным банковским договорам. Подчиняются такие фонды Минэкономразвития, а обращаться за содействием необходимо в тот фонд, который функционирует в регионе регистрации бизнеса [1, с. 42].

Среди наиболее распространенных причин, по которым начинающие предприниматели терпят фиаско, – недостаточное знание «матчасти», то есть отсутствие бизнес - образования. То, насколько дорого обходится в наши дни «гранит науки», известно всем. Но выход есть и здесь: при нехватке средств на получение образования в сфере бизнеса и большом желании его все - таки получить можно принять участие в программе профобразования бизнесменов – тоже в рамках господдержки. Курсы, лекции, семинары – всё это начинающий предприниматель может посещать бесплатно.

Льготы по аренде, предоставляемые городской администрацией в ряде субъектов РФ, – еще одна разновидность поддержки малых форм бизнеса. В рамках такой программы местные власти могут сдавать предпринимателям помещения, числящиеся на балансе города, по сниженным ценам. Правда, получению дешевого помещения предшествует, как правило, конкурс или аукцион, где выбирается самый достойный арендатор. Чтобы подключить полученное таким образом помещение к инженерным коммуникациям, можно вновь попросить помощи у администрации – и с высокой долей вероятности ее окажут в рамках софинансирования.

О том, какую важную роль играет реклама, известно даже начинающим предпринимателям, а вот в средствах на участие в ярмарках или специализированных выставках (что может стать отличным способом «рассказа о себе»), как правило, бизнесмен - новичок заметно ограничен. Но выход есть – обратиться за помощью к государству, которое может частично или даже полностью оплатить участие фирмы в таком мероприятии – вплоть до международного уровня. Претенденты отбираются на конкурсной основе, а то, как именно это делается и когда начнется ближайший конкурс, можно узнать с помощью сайта органов поддержки предпринимательства региона, где зарегистрирован бизнес.

Список использованной литературы:

1. Александрова Е.А., Кунин В.А. Анализ зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства: Российское предпринимательство, 2014. – №1. - С. 36–43.
2. Власов, И.П. Государственная финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства: Финансы и кредит, 2016. – № 2. – С. 22–28.
3. Ладыгин, В.В. Поддержка малого предпринимательства на муниципальном уровне в России: основные этапы и тенденции: Вопросы государственного и муниципального управления, 2015. – № 4. – С. 32–49.

© И.А. Михайлова, С.В. Салина, М.В. Салина, 2016

УДК 330.101

Морзовик О.В.,

Чичикайло Д.А.,

2 курс, ИСИ СФУ

Научный руководитель:

к.э.н. Старова О.В.

Сибирский федеральный университет,

г. Красноярск,

Россия

ИННОВАЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Современный этап развития мировой экономики и экономики России характеризуется усилением конкуренции и возрастающим влиянием инновационной деятельности на темпы экономического роста.

Инновация — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком.

На мировом рынке продукты интеллектуального труда имеют более высокую стоимость по сравнению с другими видами продукции. Рынок диктует необходимость создания условий для широкого использования нововведений, усиления инновационной активности в связи с его открытостью и ужесточением конкуренции.

Конкуренция — соперничество в какой - либо области с целью получения выгоды.

Сегодня повсюду внедряются современные технологии, и медицина в этом смысле не является исключением.

Система здравоохранения в Красноярском крае обширна. В этой области трудится порядка 50 тысяч человек, включая врачей и медицинский персонал. Всю состоятельность медицины Красноярского края вы можете увидеть в таблице, приведенной ниже:

Основные показатели здравоохранения в Красноярском крае.[3]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Число больничных организаций	264	261	262	257	255	249	161	162	156	153	146	157	150	148	143
в городской местности	146	144	148	142	141	138	95	118	111	110	96	110	98	105	102
в сельской местности	118	117	114	115	114	111	66	44	45	43	50	47	52	43	41
Число больничных коев ¹⁾	34410	34416	34388	33996	33945	32585	32083	31370	28614	29206	28880	27219	26703	26450	25595
в городской местности	29547	29571	28612	28249	28200	27169	26170	25974	23069	24689	24361	23908	23530	23309	22354
в сельской местности	4863	4845	5776	5747	5745	5416	5913	5396	5545	4517	4519	3311	3173	3141	3241
Кроме того, места дневного пребывания в дневных стационарах	x	x	x	x	x	x	x	x	2621	3243	3414	4061	7246	7283	7483
Обеспеченность больничными койками на 10 000 человек населения	114,7	115,4	116,1	116,0	117,0	113,6	112,8	110,6	101,0	103,1	102,1	95,9	93,8	92,7	89,5
в городской местности	130,7	131,2	127,4	126,9	127,9	125,1	121,8	120,5	107,5	114,7	112,7	110,2	107,9	106,9	101,9
в сельской местности	65,7	66,5	80,6	81,5	82,4	77,6	84,8	79,1	80,8	66,5	67,7	49,6	47,7	46,7	48,7
Число амбулаторно-поликлинических организаций	512	530	527	472	553	589	482	617	489	467	483	498	514	531	537
в городской местности	292	309	305	267	337	378	371	542	419	353	364	380	359	411	365
в сельской местности	220	221	222	205	216	211	111	75	70	114	119	118	155	120	172
Мощность амбулаторно-поликлинических организаций, посещений в смену – всего	86613	87999	88259	78354	81430	88800	89419	88172	88851	88251	85315	90474	90917	91798	91902
на 10 000 человек населения	288,6	295,1	298,0	267,2	280,6	309,5	314,3	310,8	313,7	311,5	301,6	318,8	319,4	321,8	321,5
Число фельдшерско-акушерских пунктов	1115	1124	1120	1088	1074	1064	1013	990	944	933	910	881	876	876	870
Численность врачей ²⁾ – всего, человек	13993	14129	14212	14266	14316	14426	14347	14643	14669	14831	15180	15028	14120	14445	14310
на 10 000 человек населения	46,6	47,4	48,0	48,7	49,3	50,3	50,4	51,6	51,8	52,4	53,7	52,9	49,6	50,6	50,1
Численность среднего медицинского персонала – всего, человек	31711	32047	32717	33239	33159	32828	32735	32904	32918	33893	34225	34543	34653	34854	34160
на 10 000 человек населения	105,7	107,5	110,5	113,4	114,3	114,4	115,0	116,0	116,2	119,6	121,0	121,7	121,7	122,2	119,5
Число коев для беременных, рождений и родовспоможения – всего	1932	1933	1932	1918	1906	1814	1776	1722	1699	1683	1683	1552	1556	1520	1436
на 1000 родившихся	68,7	64,9	60,9	58,7	58,2	57,5	55,8	50,3	46,1	44,1	43,6	40,7	37,8	37,0	34,8
Число женских консультаций, детских поликлиник, отделений (кабинетов)	321	336	325	349	358	359	350	228	262	249	282	259	355	364	394

В последнее время наблюдается падение доверия к государственным медицинским учреждениям. Так же следует отметить снижение их уровня технического оснащения. Данная проблема особенно проявляется в крупных регионах нашей страны. Красноярский край, как один из крупнейших субъектов РФ, является достаточно ярким примером труднодоступности качественной медицинской помощи для населения[2].

Анализ оснащённости муниципальных и частных учреждений здравоохранения крупных городов Красноярского края с населением свыше 50 тыс. человек позволил определить, что один МРТ аппарат приходился на 237,5 тысяч человек. Из них, 75 % находятся в частных клиниках[3]. Данный показатель несравним с показателями в странах с высокоразвитой системой здравоохранения, так в США и странах Европы один МРТ аппарат приходится на 30 тысяч населения. Следует отметить, что распределение диагностических услуг в крае, как и большинства других, имеет централизованный характер: около 70 % МР - томографов функционируют в Красноярске. Беря во внимание плотность населения Красноярского края, которая является более низкой по сравнению с показателями Европейской части России и составляет всего 1,20 чел. / км², и расстояния между населёнными пунктами, которое может достигать от 40 до 100 км., можно сделать вывод, что степень охвата

территорий по оснащенности высокотехнологичными видами диагностики и терапии является крайне низкой.

В настоящее время в Красноярске, как и в остальных городах, развивается рынок частной медицины. Там, где государственные медицинские учреждения не справляются, появляются платные клиники, использующие инновационные методы лечения.

Первая отрасль частной медицины, которая начала развиваться в России и в Красноярском крае в частности - это стоматология. Как правило, в государственных стоматологических поликлиниках оборудование, используемое для лечения зубов, было закуплено довольно давно. В не государственных клиниках, благодаря вложениям, с целью получения прибыли, закупается оборудование на класс выше, новее, инновационнее, например такие аппараты, как OMS, верхние серии Ritter и A - dec, Takara Belmont, а также Castellini, Morita и Kavo, признанные лучшими не только в России, но и зарубежом. Государственные клиники не могут похвастаться таким оборудованием или же оборудованием, близкого качества, и это касается не только стоматологии, но и медицины в целом.

У людей появляется желание поправлять или следить за своим здоровьем быстрее и качественнее. По исследованиям авторов работы, около 40 % городских жителей, в том числе с низкими доходами, пользовались услугами частных клиник.

Так, раньше частная медицина пользовалась спросом только у обеспеченных слоёв населения, сейчас же главный врач клиники восстановительной терапии "Бионика" Елена Анциферова отметила, что сначала в ее клинику шли в основном пациенты с высоким доходом или выше среднего, то сейчас большая часть клиентов — примерно 60 - 70 % — это средний класс.

Авторы провели социальный опрос, в котором участвовало 100 человек. По вопросам, которые задавали людям, были получены следующие результаты: 40 % людей выбирают государственные медицинские учреждения потому, что они оказывают бесплатную медицинскую помощь (20 %), и есть уверенность в том, что их гражданские права не будут нарушены (20 %). 60 % людей выбирают частные клиники по совету знакомых и родственников (7 %), потому что не приходится сидеть по долгу в очередях (10 %), всегда приветливый и отзывчивый медицинский персонал (5 %), из-за наличия новейшего оборудования (25 %) и быстроты готовности анализов (13 %).

Как вы видите, большая часть опрошенных, выбравших частные клиники, делают упор на хорошую оснащённость этих учреждений.

Из этого мы можем сделать вывод, что, хоть и большинство граждан до сих пор лечится в государственных учреждениях, конкурентоспособность частных клиник возрастает, главным образом, за счет наличия новейшего оборудования и использования инновационных методов лечения. Для того, чтобы государственные учреждения могли конкурировать на должном уровне с частными клиниками, им нужно большее финансирование, чтобы у них появилась возможность закупки нового, инновационного оборудования, препаратов, установок и т.д.

Источниками финансовых ресурсов системы здравоохранения в Российской Федерации могут являться:

- средства республиканского (Российской Федерации) бюджета, бюджетов республик в составе Российской Федерации и бюджетов местных Советов народных депутатов;

- средства государственных и общественных организаций (объединений), предприятий и других хозяйствующих субъектов;
- личные средства граждан;
- безвозмездные и (или) благотворительные взносы и пожертвования (Общественный благотворительный фонд поддержки здравоохранения «Здоровье»);
- доходы от ценных бумаг;
- кредиты банков и других кредиторов;
- иные источники, не запрещенные законодательством Российской Федерации и республик в составе Российской Федерации[1].

Из этих средств может формироваться самостоятельные фонды здравоохранения и фонды медицинского страхования.

Список использованной литературы:

1. Медицинский портал. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.medtrust.ru/pls/medpravo/medstrah/lawmedstrah/2/index.html#st11>

2. Министерство здравоохранения Красноярского края. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.kraszdrazv.ru/documents/modernizatsiya_otrasli

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://krasstat.gks.ru>

© Морзовик О.В., Чичикайло Д.А., 2016

УДК 336.228

М.С.Морозкина

студент 3 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО НИИ «МГУ им. Н.П. Огарева»
Г.Саранск, Российская Федерация

А.А.Пронькина

студент 3 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО НИИ «МГУ им. Н.П. Огарева»
Г.Саранск, Российская Федерация

Научный руководитель: И.В.Аршинов

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО НИИ «МГУ им. Н.П. Огарева»

ПРОТИВОРЕЧИЯ В НАЛОГОВОМ СТИМУЛИРОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В настоящее время в России одним из наиболее актуальных вопросов является перевод экономики страны на инновационный путь развития. Повышение экономической роли инноваций, механизмов развития инновационных процессов выступают в качестве ключевых факторов, обусловивших радикальные структурные сдвиги в экономике промышленно развитых, развивающихся стран.

Наиболее важным условием скорейшего перевода является успешное функционирование сектора малого и среднего предпринимательства. Так как предприятия данной категории являются наиболее восприимчивыми к различного рода инновациям, а также к успешному их освоению, и применению. Тогда как предприятия - гиганты переживают данный процесс довольно - таки сложно. Все это говорит о том, что инновационное будущее нашей страны напрямую зависит от будущего малого и среднего предпринимательства в ней, определяющим фактором развития которого являются налоги.

Как известно, налоги являются основным источником дохода бюджетов любого государства. Налоговые доходы бюджета Российской Федерации представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Налоговые доходы консолидированного бюджета РФ, на 01.03.2015 г.

В России официальная налоговая нагрузка на бизнес составляет 35,6 % , но фактически, по данным РСПП и Всемирного банка, достигает 54 % . Все это свидетельствует о необходимости скорейшей модернизации действующей системы налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства.

При этом, несмотря на то, что с целью снижения налогового бремени для малого бизнеса в НК РФ введены налоговые режимы, предназначенные специально для этой группы налогоплательщиков, предприятия данной категории сталкиваются с рядом дополнительных проблем и трудностей, возникающих в связи с постоянным изменением налогового законодательства [1].

Организации в РФ обязаны уплачивать налоги в соответствии с одним из 2 - х режимов налогообложения: либо по общей системе налогообложения, либо по упрощенной. При этом организация вправе применять одновременно несколько специальных режимов по различным видам деятельности. (Подробнее см. раздел VIII.1 НК РФ). НК РФ определяет право добровольного перехода организаций и индивидуальных предпринимателей к упрощенной системе налогообложения и возвращение к ОРН. Но и в данном правиле существуют отдельные исключения, которые предусмотрены п. 4 ст. 346.13 НК РФ. При этом п. 7 этой статьи устанавливается, что налогоплательщики, перешедшие с УСН на ОРН

в связи с утратой права применения УСН, имеют право снова перейти на УСН не ранее чем через год после утраты права применения УСН [5].

Но, несмотря на все привилегии, присущие малым предприятиям, перешедшим на УСН, теперь они обязаны вести бухгалтерский учёт, что является недостатком и основным ограничением для создания и развития малого и среднего бизнеса. В результате чего, как правило, ведение бухгалтерского учета приводит к дополнительным тратам привлечения специалистов в данной области. При этом до 2013 года малые предприятия освобождались от ведения бухгалтерского учета, исключая учет доходов и расходов, основных средств и нематериальных активов. Необходимость ведения бухгалтерского учета во многом связана с тем, что в противном случае невозможно получить отдельную информацию о состоянии расчетов с потребителями и контрагентами, стоимости закупленных материалов и т.д. И в случае возвращения субъекта к общему режиму налогообложения, подобные данные придется восстанавливать [3, с.60].

Согласно п. 1 ст. 2, ч. 4 ст. 7 Федерального закона от 02.04.2014 № 52 - ФЗ с 1 января 2015 года для организаций, которые применяют УСН, определяется обязанность уплачивать налог на имущество по объектам недвижимости. При этом налоговая база по ним устанавливается в виде кадастровой стоимости (п. 2 ст. 346.11 НК РФ) [5], что также является доказательством увеличения налогового бремени для субъектов малого и среднего бизнеса.

Кроме УСН, наряду с общим режимом налогообложения НК РФ определяет для субъектов малого и среднего бизнеса возможность переходить на единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (далее - ЕНВД). На налоговую базу в данном случае могут повлиять численность работников, площадь помещения, количество транспортных средств и т.п. И если переход на УСН выступает в качестве добровольной возможности для рассматриваемых субъектов, то переход на ЕНВД для субъектов малого и среднего бизнеса может быть возможен только по решениям законодательных органов муниципальных образований, городских округов, а также городов федерального значения (Москва, Санкт - Петербург и Севастополь) [5].

Специальные налоговые режимы устанавливают замену нескольких налогов, а именно, НДС, налог на имущество физических лиц – для индивидуальных предпринимателей, и налог на прибыль, налог на имущество организаций, НДС (исключая ввоз на территорию РФ товаров и осуществление операций согласно договору простого товарищества) – для юридических лиц, единым налогом. На данный момент НК РФ устанавливает 5 специальных налоговых режимов. К ним относятся: единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, система налогообложения при выполнении соглашения о разделе продукции и патентная система налогообложения [2, с.130].

При этом следует отметить, что сама идея облегчения налогового бремени для малого и среднего бизнеса в полной мере согласуется с концепцией справедливости в ее вертикальной составляющей (индивидуумы, которые обладают различной платежеспособностью, должны находиться в равной налоговой позиции, но для обеспечения этого равенства на них следует налагать отличающиеся налоговые обязательства). Тем не менее, законодательство не определяет надлежащей защиты от злоупотреблений льготными условиями. К примеру, в тех многочисленных случаях, когда УСН применяется для легальной минимизации налогообложения далеко «не малого»

бизнеса в процессе его искусственного дробления на множество юридических лиц, преследуя цель «подгонки» необходимых показателей под пороговые значения специального режима. Данная практика получила довольно широкое развитие и в так называемых холдинговых структурах.

Необходимо учитывать, что пороговое значение показателя доходов для применения упрощенной системы налогообложения, предусмотренное ст. 346.13 НК РФ (не более 60 млн руб.), является пороговым лишь для микропредприятий, а что касается малых и средних предприятий, то на них возложена обязанность уплачивать налоги в соответствии с ОРН [8].

Говоря об упрощенной системе налогообложения, следует рассмотреть основные изменения, произошедшие в 2015 - 2016 гг.

На сегодняшний день законодательство о налогах и сборах Российской Федерации, которое направлено на поддержку малого предпринимательства, постоянно совершенствуется.

Согласно Федеральному закону от 29 декабря 2014 г. № 477 - ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» субъектам Российской Федерации предоставляется право установления в течение 2015 - 2021 годов на подлежащей территории налоговой ставки в размере 0 % для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, которые осуществляют деятельность в таких сферах, как: производственная, социальная и научная, и применяющих УСН или патентную систему налогообложения (льготная ставка может применяться в течение двух налоговых периодов со дня регистрации индивидуальных предпринимателей).

Кроме того, увеличиваются сроки уплаты налога плательщиками, применяющими патентную систему налогообложения (в частности, срок уплаты полной суммы налога продлен до окончания срока действия патента).

В соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 № 232 - ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» нормативные правовые акты представительных органов муниципальных районов, городских округов, законами городов федерального значения Москвы, Санкт - Петербурга и Севастополя определяют снижение ставки ЕНВД для отдельных видов деятельности с 15 % до 7,5 % в зависимости от категорий налогоплательщиков и видов предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться единый налог.

В случае применения УСН в соответствии со статьей 346.20 Кодекса, если объектом налогообложения выступают доходы, законами субъектов Российской Федерации налоговые ставки могут быть снижены с 6 % до 1 % в зависимости от категорий налогоплательщиков.

Если же объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, то законами субъектов Российской Федерации могут быть определены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 % до 15 % в зависимости от категорий налогоплательщиков.

Также с 1 января 2016 года введены трехлетние «надзорные каникулы» для организаций, не имевших в течение трех лет серьезных нарушений установленных правил по ведению деятельности. К примеру, для субъектов малого предпринимательства введены трехлетние «надзорные каникулы» согласно Федеральному закону от 13.07.2015 №246 - ФЗ.

Следует отметить, что основным налогом для субъектов малого и среднего предпринимательства является налог на прибыль организации. Как видно из рисунка 1, на

его долю приходится несущественная часть (3,4 % от общих налоговых поступлений) доходов консолидированного бюджета.

Размер учетной ставки налога на прибыль организаций сегодня составляет 20 % . Говорить о том, много это или мало, можно лишь сопоставив прибыли различных предприятий. Безусловно данный процент для таких крупнейших компаний, как Газпром и Лукойл чья выручка превышает 100 млрд долларов в год, это капля в море. Говоря же о предприятиях, представляющих средний и малый бизнес и еще не окрепнувших на рынке, данная налоговая процентная ставка может оказаться смертельной [6, с.47].

Эксперты РИА Рейтинг на основании официальной публичной информации подготовили рейтинг стран Европы по уровню налога на прибыль компаний.

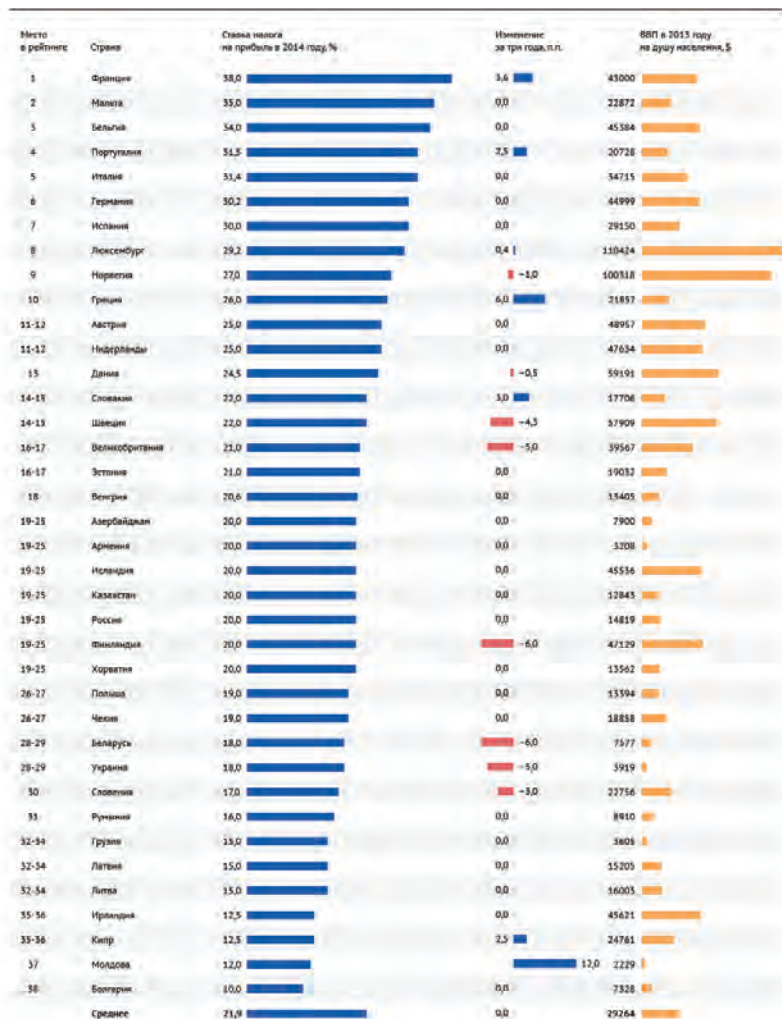


Рисунок 2 - Рейтинг стран по уровню ставок налога на прибыль компаний [7]

Как видно из данного рейтинга, лидерами являются страны с достаточно высоким уровнем экономического развития, и, следовательно, обладающие высокой социальной нагрузкой на бизнес, а также наиболее проблемные государства еврозоны, которые испытывают трудности с бюджетным дефицитом. В конце рейтинга располагаются страны с развивающейся экономикой, где налоговые стимулы для компаний являются более важными, а также государства, в которых рост налоговой нагрузки на прибыль способно привести к значительному оттоку бизнеса в «теневой» сегмент экономики.

В целом в нашей стране, как у еще 23 стран рейтинга уровень налога на прибыль компаний ниже среднего по Европе (21.9 %). Однако следует отметить, что в числе стран со сравнительно низким уровнем ВВП на душу населения (ниже \$20 тыс.) Россия обладает одним из самых высоких налогов на прибыль [7].

Результаты, полученные РИА Рейтинг, свидетельствуют о том, констатируют эксперты, что высокая ставка налога на прибыль, по крайней мере, не является «тормозом» для экономики государства – в развитых странах Европы его уровень выше, чем у более слабых экономик.

Но нельзя копировать опыт развитых зарубежных стран и применять в России. Необходимо учитывать особенности нашей страны. Поэтому утверждение, что для развития малого и среднего бизнеса, необходимо повышать налоги, ошибочно. Наоборот введение высоких налогов на бизнес просто приведет к уходу этого бизнеса в тень, как заявляет эксперт центра «Общественная дума» Павел Ивченков. Слишком высокая налоговая нагрузка замедлит темпы развития бизнеса, уменьшит конкуренцию, не даст развиваться малому бизнесу. В результате на рынке останутся крупные игроки и только немного средних и мелких. Положительных результатов это не даст.

В заключение необходимо отметить, что реформирование действующей системы налогообложения должно начинаться с проработки нормативно - правовой базы, регулирующей действие налоговой системы, устранения неточностей и противоречий, содержащихся в законодательстве. Целью модернизации системы налогообложения должно стать усиление его стимулирующей функции. В российской же экономике сегодня отдается большее предпочтение в пользу фискальной функции. В результате этого российская налоговая система сегодня не стимулирует экономический рост, не говоря уже об инновационном. Ложась тяжким бременем на плечи большинства предпринимателей, налоги вынуждают уклоняться от их своевременной выплаты, откуда вытекают проблемы недостаточного пополнения государственного бюджета и как следствие отсутствие заинтересованности у предпринимателей в инвестировании наукоёмких отраслей, отраслей отвечающих за инновационное развитие страны, в приоритете остается ведение «теневой экономики».

В современных условиях реформирование системы налогообложения должно проводиться с целью повышения стимулирующей функции налогообложения в развитии предпринимательства и формировании инвестиций. Данная реформа должна способствовать экономическому росту государства при одновременной

максимизации индивидуального богатства налогоплательщиков и налоговых поступлений в бюджет.

Список использованной литературы:

1. Аршинов, И. В. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс]: учебное пособие / И. В. Аршинов, Т. В. Ермошина - Минобрнауки России, Мордовский гос. ун - т им. Н. П. Огарева. - Саранск : МГУ им. Н. П. Огарева, 2013
2. Гвоздева О.М. О проблемах и перспективах развития малого бизнеса в Российской Федерации / О.М. Гвоздева // Бизнес и право в России и за рубежом. - 2016. - №3. – с.123 - 134.
3. Еременко Е.А. Специальные налоговые режимы и концепция справедливости налогообложения / Е.А. Еременко // Финансы, 2015. - № 9. – с.56 - 89.
4. Майбуров И.А. Оценка налоговых расходов и эффективности налоговых льгот: методология решения задачи / И.А. Майбуров // Общество и экономика, 2013. - № 4. - С. 71 - 91.
5. Налоговый Кодекс РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/document/>, свободный
6. Пансков В.Г. О некоторых вопросах эффективности налоговых льгот в российской налоговой системе / В.Г. Пансков // Инновационное развитие экономики. 2015. - № 4 - 5 (16). – с.45 - 49.
7. Рейтинг стран по уровню ставок налога на прибыль компаний [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.riarating.ru/>
8. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/document/>, свободный

© М.С.Морозкина, А.А.Пронькина, 2016

УДК 336

А.А. Морозова

Студентка 4 курса

Г.И. Кузьминова

Преподаватель

Северо - Кавказский федеральный университет

Г. Ставрополь, Российская Федерация

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В настоящее время основные средства, являясь главенствующим объектом учета, обуславливают наличие большого количества проблем в экономике современной России. К таким проблемам можно отнести низкую конкурентную способность товаров, которая вызвана превышением сроков эксплуатации оборудования; оценку активов, которая недостаточно реальна. В свою очередь, учет основных средств напрямую влияет не только на показатели финансовой активности предприятия, но и на уровень качества бухгалтерской (финансовой) отчетности [1, с. 45]. Таким образом, можно сделать вывод, что основные средства представляют собой один из центральных объектов аудиторской проверки.

Ключевой целью аудита основных средств является формирование суждения касательно достоверности данных об основных средствах, а также полноте информации, которая отражается в предоставляемой предприятием отчетности и приложениях к ней. Кроме того, в процессе аудита основных средств проводится проверка соответствия применяемой методики учета и налогообложения операций с основными средствами действующему законодательству Российской Федерации.

Процесс аудиторской проверки основных средств может подвергнуть рассмотрению следующие статьи отчетности:

- затраты, связанные с ремонтом основных средств;
- прибыль, полученная от сдачи основных средств в аренду;
- затраты, связанные с арендой основных средств;
- доходы и расходы, обусловленные выбытием объектов основных средств;
- незавершенное производство[3, с. 123].

Для того, чтобы главная цель аудита основных средств была выполнена, аудитору важно правильно оценить структуру внутреннего контроля аудируемой организации, выделить методику проверки, а также сформулировать детализированные аудиторские процедуры.

Следует отметить, что оценка структуры внутреннего контроля, полученная на этапе планирования, может подтверждаться или корректироваться в процессе аудиторской проверки.

Одним из факторов, снижающих эффективность аудиторской проверки основных средств, является то, что зачастую в подобных проверках отсутствует оценка структуры внутреннего контроля[2, с. 50]. Следовательно, увеличиваются временные затраты. Это связано с тем, что вовремя несозданная база для обоснования такого метода проверки, как выборочный, увеличивает возможность искажений в оценке аудиторского риска.

В свою очередь качественная оценка комплекса внутреннего контроля предоставляет возможность оперативно сформулировать аналитическую часть аудиторского заключения, предназначенного для руководителя хозяйствующего субъекта.

После оценки структуры внутреннего контроля, аудитору необходимо определить направленность, объем и период проведения аудиторской проверки в отношении основных средств.

Следует отметить, что если данный аудитор впервые производит проверку организации, ему необходимо подтвердить то, что:

- на начальных сальдо по счетам учета отсутствуют искажения, способные существенно повлиять на бухгалтерскую (финансовую) отчетность проверяемого периода;
- перенос остатков по счетам учета основных средств на начало текущего периода из предшествующего периода произведен верно;
- отсутствуют прерывания в использовании положений учетной политики организации в отношении амортизации основных средств.

В том случае, если производимая аудитором проверка не является первой, ему важно удостовериться в том, что остатки по счетам учета основных средств на начало отчетного периода соответствуют остаткам, которые подтверждены в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности на конец отчетного периода[4, с. 309].

Согласно многочисленным наблюдениям, наиболее распространенными ошибками, которые допускаются в ходе аудита основных средств, являются следующие:

- отсутствие отражения стоимости имущества, взятого в аренду, на забалансовых счетах;
- необоснованное включение в состав основных средств объектов, в отношении которых отсутствуют свидетельства о регистрации права собственности;

- ни чем не подтвержденное списание недостачи основных средств на затраты предприятия;
- необоснованное завышение стоимости ремонтных работ основных средств;
- отсутствие документов, содержащих информацию о техническом состоянии основных средств.

Таким образом, исходя из всего вышеизложенного, можно предположить, что залогом нормального функционирования компании любой организационно - правовой формы собственности, несомненно, являются основные средства. Для того, чтобы сформировать, а затем и правильно содержать основные средства необходимы немалые финансовые ресурсы. Основные средства ежегодно требуют осуществлять ремонтные затраты, расходы на переоборудование или замену, к слову, и само содержание таких объектов обходится недешево. В этой связи увеличивается конечная себестоимость производимых товаров (услуг). Так как основные средства зачастую составляют большую долю стоимости всего имущества компании и используются длительное время, от их правильного учета и своевременного исправления ошибок зависят финансовые показатели деятельности экономического субъекта. Таким образом, аудиторские проверки основных средств имеют немаловажное значение, так как именно в процессе совершения операций с основными средствами совершается наибольшее количество нарушений и ошибок.

Список использованной литературы:

- 1.Парамонова Л. А. Внутренний аудит эффективности деятельности экономического субъекта / Л. А. Парамонова // Вестник СамГУПС. - 2015. С. 44–48.
- 2.Подольский В.И, Савин А. А. Аудит / В.И. Подольский, А.А. Савин // Юрайт. - 2011. С. 45 - 54
- 3.Савин А. А. Аудит для магистров. Теория аудита / А.А. Савин // Инфра - М. - 2012. С. 123
- 4.Федорищева, О. В. Аналитический инструментарий исследования внешней среды промышленного предприятия / О. В. Федорищева // Аудит и финансовый анализ. - 2011. - № 2 - С. 308 - 311.

© А.А. Морозова, Г.И. Кузьмина, 2016

УДК: 331.56, 330.55.051

Е.Л. Московская

студентка 1 курса факультета государственного и муниципального управления
УФ РАНХиГС (Ульяновский филиал Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при президенте РФ)
Г. Ульяновск, Российская Федерация

ВЗАИМОСВЯЗЬ ВВП И БЕЗРАБОТИЦЫ: ПРИМЕНЕНИЕ ЗАКОНА ОУКЕНА

Изучая экономику различных стран, мы часто сталкиваемся с таким критерием её успешности, как Валовой Внутренний Продукт, который показывает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых внутри страны за определённый срок. Но не стоит забывать, что на ВВП также влияет множество факторов. Одним из которых, как не странно, является безработица.

Безработица - это социально - экономическое явление, при котором часть экономически активного населения, желающая работать, не может найти работу (по официальной статистике, безработным является тот, кто обращается за пособием по безработице). Несомненно, экономическая нестабильность, вызванная безработицей не может не отразиться как на уровне жизни населения, так и на экономике страны в целом.

Известный американский исследователь в области макроэкономики, глава Совета экономических консультантов администрации президента США Джонсона Артур Оукен ещё в середине XX века, анализируя статистические данные, в своей знаменитой статье "Потенциальный ВНП: измерение и значимость" ('Potential GNP: Its Measurement and Significance', 1961) математически выразил отношение между уровнем безработицы и отставанием объёма ВВП. Эту зависимость назвали «Законом Оукена». Суть закона состоит в том, что если фактический уровень безработицы превышает естественную (5 - 7 %) на 1 %, то отставание объёма ВВП составляет 2 - 2,5 % .

Формула, выражающая данную закономерность выглядит следующим образом:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*)$$

Y - фактический ВВП;

Y* - потенциальный ВВП;

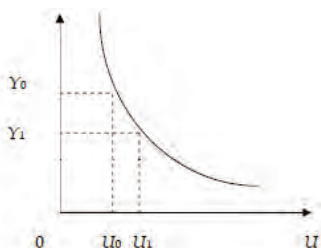
u - фактический уровень безработицы;

u* - естественный уровень безработицы;

β - эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы.

Рассмотрим данный закон на примере Российской Федерации. Согласно отчёту Росстата безработица в России на январь 2016 года составила 5,8 % (или 4,4 миллиона человек). А ВВП России на январь 2016 года упал на 3,7 % и составил 80,4 триллиона рублей. Используя закон Роберта Оукена, выясним на сколько процентов увеличится ВВП в стране, если безработица уменьшится хотя бы на 1 % .

Когда уровень безработицы уменьшится на 1 % т.е. будет равен 4,8 % , уровень ВВП увеличится на 2,5 % т.е. на 2,01 триллиона рублей и составит 82,41 триллион рублей. Для наглядности построим систему координат:



Y₀—ВВП России на январь 2016 года;

u₀— Безработица в России на январь 2016 года;

Y_1 – Потенциальный уровень ВВП, при уменьшения уровня безработицы на 1 % ;

u_1 – Уровень безработицы, сниженный на 1 % ;

Можно сделать вывод, что даже 1 % безработицы (особенно, привыкающих естественную) очень негативно отражается как на экономике страны в целом, а также на её ВВП и ВНП.

Проблема безработицы актуальна во многих странах мира, а достижение уровня занятости одна из главных задач, которую пытаются решить многие ведущие экономисты. Благодаря Артуру Оукену и его замечательному закону уже сейчас возможно исследовать взаимосвязь безработицы и Внутреннего Валового Продукта и просчитать риски снижения ВВП из-за повышения уровня безработицы.

Список использованной литературы:

1. Дубровских К.И. Анализ взаимосвязи безработицы и ВВП в РФ / К.И. Дубровских, А.А. Смирнова // Приложение математики в экономических и технических исследованиях. 2014. № 4 (4). С. 78 - 82.

2. Мэнкью Н. Экономикс 2 - е изд. / Н.Мэнкью, М. Тейлор – СПб. - Питер, 2013. – 656с.

3. Полякова О.В. Расчёт потенциального ВВП, кривые Эллипса и эконометрическая оценка закона Оукена / О.В. Полякова // Вестник Южно - Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально - экономические науки. 2011. № 4. С. 183 - 192.

4. Данные о безработице и ВВП [Электронный ресурс] Федеральная служба государственной статистики // Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения 02.03.2016г.).

© Е.Л. Московская, 2016

УДК 336

И.Ф. Мусалимова

студент группы И - 402

ФБ ГОУ ВО УГАТУ

Л.В. Шабалтина

к.э.н., доцент

ФБ ГОУ ВО УГАТУ

г.Уфа, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ДЕТАЛИ «НИППЕЛЬ»

В статье рассматриваются проблемы изготовления ниппелей для авиационной техники. Раскрываются достоинства станков с ЧПУ. Делается вывод об улучшении качества детали после изменения технологических процессов.

Ключевые слова: ниппель, операции сверлильно - расточной группы, достоинства станков с ЧПУ, замены операции на станке с ЧПУ.

На сегодняшний день процесс сверлильно - расточной группы происходит с ручным управлением, что сказывается на производительность предприятия.

Предлагается рассмотреть вариант замены ручного управления на автоматизированный станок с ЧПУ. Конечным результатом научной работы является изменение технологического процесса в производстве изготовления ниппеля.

Ниппель – соединительная трубка, предназначенная для герметичного соединения, обычно снабжаемая для этой цели резьбой. В случае постоянного соединения ниппель исполняет функцию механического (силового) скрепления. Ниппель используется во всевозможных пневматических устройствах, в частности, авиационной технике.

Операции сверлильно - расточной группы самый распространенный вид обработки. При обработке детали приходилось сталкиваться с ситуацией, когда именно обработка отверстий сводило на нет эффективность использования металлорежущего оборудования. В этом случае возник вопрос обеспечения указанной конструктором шероховатости и точности отверстия и решения замены операции на станке с ЧПУ.

Токарно - фрезерные работы на станках ЧПУ – это неотъемлемый этап в процессе отделки металлоизделий, который выполняется с помощью особых устройств, позволяющих достигнуть полного совпадения всех деталей конструкции, а также узлов предварительно подготовленной чертежной документации. Несмотря на существование большого числа новых методик и технологий обработки металлоизделий, точение и фрезерование являются наиболее распространенными, доступными и проверенными годами методиками.

Токарно - фрезерные работы на станках ЧПУ предусматривают не только фрезеровочную обработку, но и токарную, что позволяет создать в цехах наружные и внутренние детали цилиндрической, конической или фасонной формы разной степени сложности. Станки с ЧПУ представляют собой специфичное оборудование с возможностью программного контроля и управления, которое способно выполнять те же работы, что и стандартные токарные станки. Основное различие заключается в том, что на устройствах с ЧПУ перемещение исполнительных органов осуществляется электронным способом, оборудование оснащено головками револьверного типа с возможностью автоматизированной замены инструментов. Токарно - фрезерные работы на станках с ЧПУ позволяют осуществлять полный комплекс токарной и фрезерной обработки.

Основные достоинства станков с ЧПУ заключаются в следующем:

- Возможность экономии времени и выполнения работ в максимально сокращенные сроки: все операции по обработке осуществляются в несколько раз быстрее, чем на стандартных устройствах.

- Высокое качество деталей и металлоконструкций: возможность создания некачественных и некондиционных изделий минимизирована.

- Повышенная точность всех проводимых работ: обработка проводится согласно данным установленной на станке программы.

- Удобный контроль и мониторинг: благодаря умному интерфейсу устройство позволяет специалистам координировать все токарные и фрезеровочные работы на всех стадиях обработки.

– Возможность быстрой настройки и внесения изменений в порядок функционирования устройства: параметры и способы обработки деталей, специальные программы могут быть введены в память станка с ЧПУ с помощью карты памяти или локальной сети.

Процесс обработки детали при помощи автоматизированного станка с ЧПУ обеспечит сокращение производственного цикла и сокращение численности рабочих, в следствии чего сократятся затраты цеха.

Таким образом, внедрение в производство станка с ЧПУ позволит сократить время обработки детали в разы, что позволит повысить производительность и обеспечит выполнение ежемесячного плана.

Список использованной литературы:

1. *Казаков А.А., Сальников А.М.* Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С.П. Королёва (национального исследовательского университета) // Реализация методов многоканальной обработки с ЧПУ, выпуск № 3 - 2 / 2009.

2. *Шалунов В.В., Комаревцев Д.В., Семенихин И.М.* Вестник Саратовского государственного технического университета // Автоматизированное Проектирование технологических операций, выполняемых на токарно - фрезерных автоматах продольного точения с ЧПУ, выпуск № 2 (58) / том 3 / 2011.

© И.Ф. Мусаллямова, Л.В. Шабалтина, 2016

УДК 336

А.Р. Муфтахутдинов, Э.Р. Габдрахманова

Студенты 3 - го курса

Факультет Экономики и управления

Южно - уральский государственный университет

Г. Челябинск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Проблема обеспечения финансовой устойчивости бюджета страны существовала всегда, периодически изменялась лишь степень ее влияния на экономику государства, подходы к путям ее решения на разных уровнях.

Проблема распространена на бюджеты всех уровней – федеральный, региональный, местные бюджеты, охватывает стабилизационные и страховые фонды, остро проявляется на региональном и муниципальном уровнях в части управления финансовыми ресурсами субъектов.

Несмотря на принцип единства российской государственной казны напряжения в бюджетно - финансовой системе, представляющие угрозу ее устойчивости, по - разному проявляются на федеральном и субфедеральном уровнях. В особенности, это

обстоятельство наблюдается в последнее десятилетие, когда в число определяющих финансово - стабилизирующих факторов вошли профицит платежного баланса страны и консолидированного бюджета. Наличие этих значительных профицитов, увеличение золотовалютного резерва и стабилизационного фонда наряду со снижением внешнего долга значительно повысили финансовую устойчивость на федеральном уровне[1].

Но это обстоятельство совсем не значит, что значения показателей финансовой устойчивости бюджетов субъектов также возрастут ввиду того, что увеличившиеся объемы в Российскую Федерацию, образовавшиеся за счет роста выручки от продажи сырья и энергоресурсов на внешних рынках далеко не всегда доходят до бюджетов регионов и муниципальных образований, даже тех, где такое сырье и энергоресурсы добываются. Финансовое положение регионов – реципиентов прежде всего, находится в тесной зависимости от доли налоговых поступлений в бюджет страны, выделяемых в таком регионе, и федеральных трансфертов.

Конечно, финансовая устойчивость бюджета региона обеспечивается не только за счет получения таким регионом выручки от экспорта ресурсов. К факторам, влияющим на финансовую стабильность региона также относят и ВВП, темпы его роста, распределение финансовых ресурсов, экономия при расходовании выделенных финансовых средств, степень сбалансированности регионального бюджета.

В связи с тенденциями снижения налогового бремени на товаропроизводителей и ограниченными возможностями отказа государства от дотационного финансирования сферы услуг, включая коммунальные, большинство российских регионов вправе рассчитывать на рост бюджетных поступлений только в пределах реального темпа роста региональной экономики. В этих условиях на передний план выдвигается задача осуществления программных мер обеспечения экономического роста и повышения эффективности использования бюджетных расходов[37, с.44].

Одним из главных моментов в развитии практики применения государственных программ является структура и содержание правовой базы программно - целевого метода бюджетного планирования.

Основой управления бюджетом является Бюджетный кодекс Российской Федерации. Переход на программный тип бюджетного планирования установлен в Бюджетном кодексе согласно Федеральному закону от 07.05.2013г. № 104 ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный Кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты в связи с совершенствованием бюджетного процесса» [2,3].

Новая редакция 179 статьи Бюджетного кодекса впервые устанавливает основания для разработки государственных федеральных, региональных и муниципальных целевых программ Российской Федерации. Также можно выявить эволюцию внедрения программно - целевого бюджетирования согласно бюджетным посланиям Президента Российской Федерации. В бюджетном послании о направлениях бюджетной политики на 2012 - 2014 годы был заявлен переход к программно - целевому принципу управления на всех уровнях исполнительной власти.

В послании о бюджетной политике на 2014 - 2016 годы Президент утверждает о завершении внедрения программно - целевого бюджетирования. На данном этапе, согласно

Посланию, государственные программы становятся главным инструментом реализации государственной политики во всех сферах общественной, социальной и экономической жизни.

Ситуация с разработкой общей системы бюджетного программирования осложняется неравномерностью внедрения программного бюджета в регионах Российской Федерации. По состоянию на 2014 год в 45 субъектах Российской Федерации приняты правовые акты о порядке разработки и реализации государственных программ (54 % от общего числа субъектов страны). 16 субъектов (19 % от общего числа) утвердили государственные программы согласно перечню государственных программ, подлежащих разработке.

В Приволжском Федеральном округе (далее - ПФО) это 3 субъекта - Республика Марий - Эл, Чувашия, Кировская область. В законах о бюджетах на 2013 и плановый период 2014 - 2015 годов в 12 субъектах утверждено распределение бюджетных ассигнований по государственным целевым программам (14 % от общего числа). В ПФО это также 3 субъекта, как и в предыдущем пункте - Республика Марий - Эл, Чувашия, Кировская область. Решение о прекращении разработки долгосрочных государственных программ приняты в 6 субъектах и законодательно утверждены с 01.01.2014г. В ПФО такое решение принято только в одном субъекте - Республике Татарстан.

На сегодняшний день в Республике Башкортостан реализуется 57 региональных государственных программ, на реализацию которых было выделено более 29 млрд. рублей, из них освоено более 26 млрд., то есть программы в регионе реализуются вполне стабильно. Основные средства, направленные на реализацию государственных программ в регионе, и результаты освоения этих средств представлены в таблице 1.

Таблица – Финансовое обеспечение государственных программ в РБ в 2013 году

Показатели	Выделено, тыс. руб. (доля от общего объема средств, направленных на программы, %)	Освоено, тыс.руб. (доля от общего объема средств, направленных на программы, %)
Экономическое развитие Республики Башкортостан (13 программ)	10 890 940,70 (37,82)	9 639 670,70 (37,14)
Инфраструктурное развитие Республики Башкортостан (16 программ)	16 638 638,02 (57,77)	15 324 754,20 (59,05)
Социальное развитие Республики Башкортостан (22 программы)	1 526 150,35 (4,43)	1 158 743,79 (3,84)
Эффективное государство (6 программ)	73 646,20 (0,26)	72 765,70 (0,28)

Значительную часть финансирования составляет бюджет Республики Башкортостан – 61,3 %, далее идут инвестиции из внебюджетных источников – 31,7 %, а из федерального бюджета выделено около 5,3 % (рисунок 2.9).

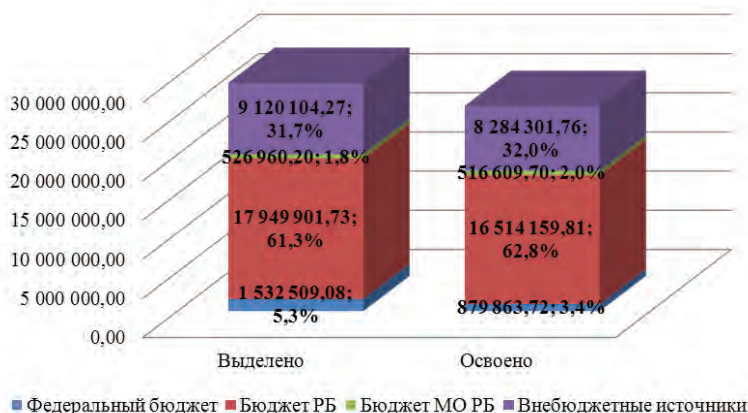


Рисунок 2.9 – Финансирование республиканских государственных программ (иных программ Республики Башкортостан, тыс. рублей)

Таким образом, на основании представленных данных можно говорить о разной скорости внедрения программно - целевого принципа в различных регионах, при наличии общих тенденций, исходящих из федерального законодательства.

Также различается уровень программных расходов в бюджете различных регионов. Согласно исследованию качества управления государственными финансами, проведенному Минфином РФ, в 2012 году доля программных расходов составляла 50 % и более у 38 регионов. Средний показатель в России составлял 46,9 %.

Список использованной литературы:

1. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Моделирование параметров финансовой устойчивости территориального бюджета // Экономика и управление: научно - практический журнал, 2015г. №3 (125), С.62 - 64
2. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Муниципальные заимствования как инструмент обеспечения сбалансированности бюджетов территорий // Экономика и управление: научно - практический журнал, 2012г. №5, С.37 - 41..
3. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Методические подходы к оценке финансовой устойчивости регионального бюджета // Экономика и управление: научно - практический журнал, 2015г. №5, С.102 - 105..
4. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Факторы риска финансового равновесия территорий // Экономика и управление: научно - практический журнал, 2015г. №3 (125), С.62 - 64..
5. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Использование бюджетных показателей для оценки финансового равновесия территорий // Экономика и управление: научно - практический журнал, 2015г. №4 (126), С.75 - 79..
6. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Риск - менеджмент муниципальных заимствований // Экономика и управление: научно - практический журнал, 2013г. №3, С.10 - 15.

© А.Р. Муфтахутдинов, Э.Р. Габдрахманова, 2016

РИСКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Страхование кредитных рисков нечасто встречается в России и считается новым и недостаточно разработанным направлением [4]. В рамках сотрудничества страховщиков и банков постепенно становится очевидным интерес банков к страховой защите от кредитных рисков в связи с наращиванием объемов кредитования. В то же время многие российские страховщики еще не готовы принимать на страхование такие риски [3].

Страхование кредитных рисков призвано защитить имущественные интересы кредитора, которым могут быть как поставщик (продавец) или покупатель в случае коммерческого (торгового) кредита, так и банк в случае банковского кредита. Кредитный риск для поставщика (продавца) означает вероятность наступления убытков в результате неоплаты покупателем стоимости полученных товаров, работ, услуг по договору купли - продажи, заключенному между ними на условиях отсрочки платежа.

Кредитный риск для покупателя выражается в невозврате суммы авансового платежа продавцом, не выполнившим свое обязательство по отгрузке товара, которая в соответствии с договором должна была осуществляться на условиях предварительной оплаты. Под кредитным риском банка понимаются его возможные потери из - за непогашения заемщиком основного долга и процентов по нему в полном размере и в установленные кредитным договором сроки. Вышеназванным формам кредитования соответствуют страхование коммерческих (торговых) кредитов и страхование банковских кредитов, или, другими словами, страхование кредитных рисков банков.

Кредитный риск является наиболее значимым риском для российских банков. Вопросы управления кредитным риском приобретают еще большую актуальность в свете предстоящего присоединения России к Базельскому соглашению о достаточности капитала [1]. По данному документу достаточность банковского капитала рассчитывается как отношение размера собственного капитала к активам, взвешенным с учетом риска.

При определении активов, взвешенных с учетом риска, принимаются во внимание активы, взвешенные с учетом кредитного риска, а также учитывается влияние операционного и рыночного рисков. В этой связи страхование кредитных рисков, обеспечивающее минимизацию этого вида банковских рисков, может служить одним из факторов повышения финансовой устойчивости банков. К другим преимуществам для банка при страховании кредитных рисков можно причислить: сокращение убытков по операциям кредитования; уменьшение затрат на осуществление риск - менеджмента путем передачи части процедур, связанных с управлением кредитным риском, страховщику; возможность снизить процентную ставку по кредитам и благодаря этому привлечение большего количества клиентов; повышение конкурентоспособности перед другими банками, не имеющими полиса страхования кредитных рисков [5].

В то же время существует концепция, что за кредитный риск как профессиональный риск банковской организации, в прямые обязанности которой входит его контроль, должна полностью отвечать банковская организация, не перекладывая его на страховщика. Однако нужно иметь в виду, что под влиянием экономического прогресса постепенно раздвигаются границы страхового риска, который является объектом деятельности страховщика.

Этому также способствует увеличение собственных средств страховщиков, расширяющее финансовый потенциал для принятия на страхование новых рисков. Для поддержания же у банка - страхователя и после страхования новых рисков прежней предусмотрительности, качественного и ответственного подхода к работе, а также такого отношения к своему бизнесу, которое было бы у него при отсутствии страхового покрытия, используется франшиза.

Годовые тарифные ставки по страхованию кредитных рисков составляют в среднем 0,5–2 % от страховой суммы [6]. Тарифы варьируются в зависимости от отрасли экономики (при страховании экспортных кредитов), вида деятельности заемщика, уровня его кредитоспособности, срока и суммы кредита, других условий страхования (франшизы, кредитных лимитов, периода ожидания) и прочих обстоятельств, влияющих на степень риска [2]. Расходы на страхование кредитных рисков не относятся на себестоимость, соответственно банки могут оплачивать страховые премии по договору страхования только за счет собственной прибыли.

Список использованной литературы

1. Банковское дело / Под. ред. О.И. Лаврушина – М.: Финансы и статистика, 2003. – 512с.
2. Борисова С.П., Борисов В.И., Таликина М.Е. Методика расчета тарифных ставок при страховании инвестиционных рисков // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2015. № 5 - 1. С. 235 - 237.
3. Борисова С.П., Борисов В.И., Таликина М.Е. Особенности страхования в условиях инфляции // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2015. № 6 - 1. С. 38 - 40.
4. Борисова С.П., Борисов В.И., Таликина М.Е. Страхование как метод управления кредитными рисками // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 4 - 1. С. 47 - 49.
5. Галицкая С.В. Деньги, кредит, финансы. – М.: Экзамен, 2002. – 124с.
6. Данилин В.А., Бармапова О.Р. Рынок банковских карт в Самарской области – проблемы и перспективы // Деньги и кредит. – 2005. - №12. – С.17 - 20.

© Е.Ю. Мухина, 2016

УДК 332.1

И.Н. Мучкаева

магистрант 2 - го года обучения кафедры ГМУ
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва
Г. Саранск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

В настоящий момент большинство учёных, занимающихся проблемами оценки инвестиционного климата (И. И. Ройзман, Л. Л. Рязанова и др.), склоняются к необходимости определения интенсивности инвестиционной деятельности, которая реализуется через инвестиционную активность и является составляющей инвестиционного климата. Так, подход И. И. Ройзмана заключается в получении количественной оценки

инвестиционного климата субъекта РФ посредством определения его интегральной инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности [1].

Оценка инвестиционной привлекательности проводится по показателям, исчисляемым на основании данных Росстата. Все показатели измеряются в относительной форме. Для приведения различных частных показателей к сопоставимому виду используется процедура стандартизации: числовые значения всех показателей преобразуются в безразмерные относительные величины, характеризующие отношение числового значения каждого частного показателя по региону.

Инвестиционная активность состоит из двух взаимодополняющих частей – душевого компонента (объёма капитальных вложений на душу населения) и темпового (темпы инвестиций в основной капитал). Их значения также стандартизируются по отношению к двум соответствующим среднероссийским параметрам. Тем не менее, данный подход имеет существенный недостаток – при анализе инвестиционной активности не учитывается такая важная часть, как финансовые вложения, а при анализе инвестиционной привлекательности – объём товарооборота. Исходя из вышесказанного, комплексная количественная оценка инвестиционного климата регионов может быть проведена с помощью интегрального показателя, который формируется множеством частных факториальных признаков. Так, оценка состояния регионального инвестиционного климата была построена на интегральном анализе факторов, определяющих инвестиционную привлекательность, инвестиционную активность и эффективность инвестиционной деятельности.

Интегральный показатель определяется путем свода числовых значений отдельных частных показателей. Числовое значение интегрального показателя по Российской Федерации в целом принимается за единицу, а значения интегральных показателей для регионов РФ определяются по отношению к среднероссийскому уровню.

Второй составляющей инвестиционного климата является инвестиционная активность. Инвестиционная активность в регионе как структурный элемент инвестиционного климата отражает динамику инвестиционной деятельности в регионе. Количественная оценка инвестиционной активности основывается не только на показателях привлечения инвестиций в основной капитал (объём реальных инвестиций и темпы изменения абсолютного объёма этих инвестиций), но и на показателях вложения средств в финансовые активы. Поскольку краткосрочные финансовые вложения в большей части имеют спекулятивный характер, то необходимо оценивать только долгосрочные финансовые вложения. Инвестиционная активность рассчитывается также по формуле многомерной средней.

Третий структурный элемент инвестиционного климата – это эффективность инвестиционной деятельности. Она включена в структуру инвестиционного климата региона в связи с тем, что этот показатель является одним из основных для инвесторов при выборе объекта инвестирования. Под эффективностью инвестиционной деятельности понимается результативность инвестирования выражающегося в отношении экономического или иного эффекта получаемого от инвестирования к инвестиционным вложениям, вызвавшим этот эффект. В состав показателей, определяющих эффективность инвестиционной деятельности, были включены:

- поступление денежных средств от инвестиционной деятельности;
- направление денежных средств по инвестиционной деятельности.

Определённые интегральные уровни инвестиционной привлекательности, инвестиционной активности и эффективности инвестиционной деятельности в регионах России отражают значения по отношению к среднероссийскому уровню, принятому за 1 (единицу). Преимуществом данной методики оценки инвестиционного климата является возможность выявления проблемных отраслей экономики, количественного сравнения инвестиционной привлекательности, инвестиционной активности и эффективности инвестиционной деятельности разных регионов страны.

На основе данной методики была проведена оценка инвестиционного климата Республики Мордовия. В результате сведения среднероссийских и республиканских показателей инвестиционной привлекательности путём расчёта отношения данных показателей, были рассчитаны сводные показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика сводных показателей инвестиционной привлекательности Республики Мордовия [2]

Показатель	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г
Позитивные факторы					
Индекс промышленного производства	1,14	1,14	1,0	0,98	1,09
Среднедушевые доходы населения	0,56	0,56	0,6	0,57	0,56
Индексы физического объёма ВРП	0,99	1,01	1,0	1,04	0,99
Внутренние затраты на научные исследования и разработки	0,1	0,11	0,08	0,08	0,08
Внешнеторговый оборот на душу населения	0,09	0,12	0,09	0,06	0,1
Оборот розничной торговли на душу населения	0,48	0,51	0,5	0,48	0,47
Оборот оптовой торговли на душу населения	0,14	0,19	0,21	0,23	0,23
Обеспеченность населения жильём	1,06	1,06	1,06	1,07	1,07
Обеспеченность территории автомобильными дорогами	4,73	4,61	4,49	4,49	4,74

(плотность дорог на 1000 км ²)					
Объём платных услуг на душу населения	0,45	0,5	0,54	0,54	0,55
Коэффициент рождаемости организаций на 1000 организаций	0,91	1,0	0,81	0,77	0,7
Уровень развития науки	1,61	2,65	2,89	1,79	1,66
Негативные факторы					
Уровень преступности на 100 тыс. чел. населения	1,44	1,46	1,45	1,44	1,41
Уровень безработицы (на конец года)	1,56	1,38	1,26	1,2	1,11

В результате проведённых расчётов интегрального уровня инвестиционной привлекательности было установлено, что в 2014 г. – 1,09. Данные значения показывают, что уровень инвестиционной привлекательности Республики Мордовия выше среднероссийского.

Анализ инвестиционной активности в Республике также основан на сведениях среднероссийских и республиканских показателей. Результаты расчётов представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика сводных показателей инвестиционной активности Республики Мордовия

Показатель	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г
Темп роста инвестиций в основной капитал	1,1	0,9	1,12	1,0	0,9
Объём инвестиций в основной капитал на душу населения	0,75	0,68	0,76	0,76	0,69
Темп роста долгосрочных финансовых вложений	1,41	1,38	0,63	2,88	0,59
Долгосрочные финансовые вложения на душу населения	0,1	0,13	0,08	0,24	0,14

Расчёт интегрального уровня инвестиционной активности по формуле многомерной средней показал, что в 2010 г. он был равен – 0,84, в 2011 г. – 0,77, в 2012 г. – 0,65, в 2013 г.

– 1,22, а в 2014 г. – лишь 0,58. Данные значения говорят о низкой инвестиционной активности в регионе. Исключением является только 2013 г. Не столь утешительными оказались и результаты расчётов интегрального показателя отражающего эффективность инвестиционной деятельности в республике. Сохранявшаяся на протяжении несколько лет положительная динамика повышения уровня эффективности инвестиционной деятельности начиная с 2011 г. изменила вектор движения. Так если в 2010 г. уровень эффективности инвестиционной деятельности составлял – 0,52, в 2013 г. – 0,59, то в 2014 г. лишь – 0,39. Данные значения указывают на низкую эффективность инвестиционной деятельности в Республике Мордовия (рисунок 1).

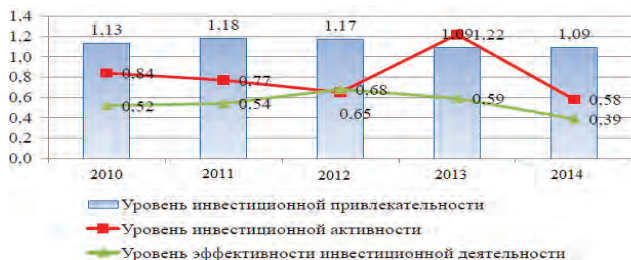


Рисунок 1 – Уровень эффективности инвестиционной деятельности в Республике Мордовия

Оценка инвестиционного климата и эффективности инвестиционной деятельности лишь подтверждают заключения, сделанные экспертами о наличии ряда проблем в инвестиционной сфере в Республике Мордовия, требующих разработки комплекса мероприятий, направленных, в первую очередь, на улучшение инвестиционного климата в регионе. Однако уже сегодня необходимо создать условия для повышения эффективности мер государственной поддержки инвестиционной деятельности; развития субъектов малого и среднего предпринимательства с целью повышения их конкурентоспособности; стимулирования спроса на продукцию предприятий Республики Мордовия и формирования благоприятного имиджа региона и др.

Список использованной литературы:

1. Инвестиционная привлекательность регионов – 2014: бремя управления. [Электронный ресурс] // Инвестиционные рейтинги регионов России. ЭкспертРА. URL: <http://raexpert.ru/ratings/regions/2014>
2. Регионы России. Социально - экономические показатели – 2014. Официальная статистика. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm
3. Рейтинговое агентство «Эксперт - РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>
4. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

© И.Н. Мучкаева, 2016

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ЭКОБИОПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

На современном этапе развития общегосударственной политики, направленной на рост экологизации национальной экономики [1 - 4], региональные и ведомственные (отраслевые) программы, направленные на повышение экономической эффективности в сегменте новой промышленной экобиополитики становятся сверхактуальными [5 - 7].

Одним из наиболее значимых объектов реализации данной политики является программа по снижению объемов перерабатываемых твердых коммунальных отходов, отходов промышленных предприятий и инфраструктуры [8 - 11]. Данная проблематика в настоящее время принято чаще рассматривать в рамках построения биоэкономики на базе современных серых биотехнологий и при поддержке трендов национальной и транснациональной экобиополитик [12 - 15].

Отдельным пунктом, который может стать эффективным в период подготовки к году экологии в 2017 году, формирование и реализация данных программ может стать эффективной при ее реализации не только в формате определения эффективности развития федеральной, региональной и отраслевой производственной и коммунальных инфраструктур, но и производственной инфраструктуры на крупных и малых промышленных предприятиях [16 - 20]. Данные программы могут быть эффективными как для контроля за выходящими отходами с предприятий, так и за объемами приобретаемых инфраструктурных полуфабрикатов для функционирования этих самих предприятий. Важным пунктом в реализации данных начинаний могут стать предприятия пищевой промышленности, с которых отходы производств можно не слишком затруднительно реформировать уже сегодня под биотопливные продукты. Впрочем, рост аналогичных программ, с производством конечного продукта из отходов производства, могут стать эффективными и на предприятиях химической индустрии, и предприятиях иных наиболее важных стратегических отраслей национальной экономики.

В связи с этим, можно сформулировать, что экономическая эффективность новой промышленной экобиополитики на современном этапе является большим стимулирующим шагом в построении инновационной биоэкономики на территории Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Скияренко, С.А. Кластерная проблематика как спектр экономической и био - безопасности в области промышленной и агропромышленной сферы региональной экономики / С.А. Скияренко, И.П. Прядко, А.А. Болтаевский, В.И. Шаров В.И. // Вопросы безопасности. - 2015. - № 2. - С. 43 - 63.
2. Ацканов, Р.Р. Экологические развитие регионов как основа реализации государственной политики в сфере природопользования / Р.Р. Ацканов, З.В. Нагоев, А.Б. Нагоев // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 23 - 28.

3. Болтаевский, А.А. "Услышать будущего зов": технополис и экоград как модели городов будущего / А.А. Болтаевский, И.П. Прядко // Урбанистика. - 2014. - № 1. - С. 1 - 9.
4. Таппасханова, Е. О. Условия сохранения устойчивости экосистемы в регионе / Е.О. Таппасханова, З.А. Мустафаева, Н.З. Кудашева // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 43 - 48.
5. Бровкин, А. Н. Формирование кадрового потенциала биоэнергетической отрасли / А.Н. Бровкин, А.Р. Аблаев // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 63 - 69.
6. Мансуров, Р.Е. Институт экономики, управления и права (г. Казань) как кузница кадров для региональной биоэкономики / Р.Е. Мансуров // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 69 - 70.
7. Татуев, А.А. Роль биоэкономической политики в национальной экономике природопользования / А.А. Татуев, С.А. Складенко, В.И. Шаров, А.Б. Нагоев А.Б. // Фундаментальные исследования. - 2015. - № 10 - 3. - С. 635 - 639.
8. Соблиров, М.К. Экономические аспекты промышленного сектора переработки твердых бытовых отходов на современном этапе / М.К. Соблиров, К.А. Попов, М.Г. Филиппова, Ф.И. Нур, А.А. Мاستихин, И.И. Витушкин, С.А. Складенко, А.Б. Нагоев, И.А. Селиванов // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 116 - 119.
9. Складенко, С.А. Биоэкономика переработки отходов пивоваренной отрасли для вторичного потребления предприятиями пищевой промышленности // С.А. Складенко, Г.В. Баландин, А.А. Мастихин, А.Л. Мастихина, И.И. Витушкин, Ф.И. Нур // Биоэкономика и экобиополитика. - 2015. - № 1 (1). - С. 86 - 90.
10. Болтаевский, А.А. Биосферная и экологическая безопасность как фактор социального благополучия / А.А. Болтаевский, И.П. Прядко // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 165 - 166.
11. Болтаевский, А.А. Экология урбанизированных территорий: ситуация в городах Подмосковья и гражданское общество / А.А. Болтаевский, И.П. Прядко // Наука: прошлое, настоящее, будущее. Международная научно - практическая конференция. - 2015. - С. 205 - 208.
12. Татуев, А.А. Вопросы экономики серой биотехнологии на службе агропромышленного комплекса / А.А. Татуев, С.А. Складенко // Репутациология. - 2016. - № 2 (40). - С. 11 - 15.
13. Koch, T. J. Sugar Beet: a Sustainable Feedstock for the Bioeconomy / T.J. Koch // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1.
14. Витушкин, И.И. Концепции развития биоэкономики и зеленых городов для региональной и промышленной экономики, а также для теории экономики природопользования России / И.И. Витушкин, А.А. Болтаевский, Ф.И. Нур, С.А. Складенко, А.А. Мастихин, С.О. Сапатовски // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 11 - 1 (64 - 1). - С. 61 - 65.
15. Соблиров, М.К. Кафедра "Современные торговые операции Север - Юг" на службе биоэкономической науки и экономики природопользования / М.К. Соблиров, М.Г. Филиппова, А.А. Мастихин, С.А. Складенко, Ф.И. Нур, И.И. Витушкин // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 70 - 77.

16. Складенко, С.А. Производственная инфраструктура предприятий хлебопекарной промышленности – вчера, сегодня, завтра / С.А. Складенко, Т.М. Панченко, О.А. Суворов, Н.В. Лабутина // Хлебопечение России. - 2012. - № 2. - С. 10 - 11.

17. Складенко, С.А. Научно - методические подходы к формированию стратегии развития производственной инфраструктуры предприятий пищевой промышленности: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / С.А. Складенко / Моск. гос. ун - т пищевых пр - в (МГУПП). - Москва, - 2011.

18. Складенко, С.А. Производственная инфраструктура – как ядро кластера / С.А. Складенко, А.А. Мاستихин, М.Г. Филиппова, Ф.М. Каппушева, О.А. Суворов, Х.З. Муххамад Х.З. / Научные труды SWorld. - 2013. - Т. 38. - №3. - С. 57 - 60.

19. Филиппова, М.Г. Производственная инфраструктура организации как двигатель в формировании кластера / М.Г. Филиппова // Молодой ученый. - 2013. - № 10. - С. 408 - 409.

20. Филиппова, М.Г. Пути повышения эффективности функционирования производственной инфраструктуры промышленного предприятия / М.Г. Филиппова // Образование. Наука. Научные кадры. - 2013. - № 5. - С. 116 - 117.

© С.М.О. Набиев, 2016

УДК 338.47

Н.А. Нагапетьян

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» Г. Новороссийск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ипотечное кредитование в Российской Федерации пользуется высокой популярностью. Ипотека даёт возможность приобрести недвижимость сегодня, а оплачивать ее полную стоимость можно в течение нескольких последующих лет. Этот способ намного удобнее и быстрее, чем накапливать средства и подвергать их инфляции. На сегодняшний день, ипотека – это один из самых эффективных инструментов решения важнейшей социальной проблемы – обеспечения жильём населения страны. Имеющим большое значение вопросом считается оценка потенциала ипотечного кредитования. Рост ипотечного кредитования в начале 2015 года составил 30 %, при этом рост в данной сфере мог быть выше ещё на 10 %, если бы не решение Центрального Банка в декабре 2014 года об увеличении ключевой ставки до 17 %. В связи с этим обстоятельством, большая часть банков была обречена сначала приостановить выдачу ипотечных кредитов, а затем позже появилась информация об изменившихся условиях предоставления заёмных средств на покупку недвижимости. По оценкам экспертов в 2014 году банки выдали населению ипотечных кредитов на сумму 1,7 трлн. руб., что по сравнению с 2015 годом на 0,6 трлн. руб. больше. Исходя из этого, мы можем наблюдать значительное уменьшение объема выдачи ипотечного кредита. По прогнозам аналитиков рост ипотечного кредитования в 2016 году неизбежен и составит не более 10 %. Причина этого заключается в сложившейся

экономической ситуации: падении курса рубля, снижении располагаемых доходов населения, высокий уровень инфляции и т.д.

Рынок ипотечного кредитования в РФ активно растет и развивается, но при всем этом сталкивается с перечнем сложностей, таких как высокая процентная ставка, невысокая платёжеспособность населения, маленькая государственная поддержка и мизерно количество социальных программ. Более 64 % населения нуждается в срочном улучшении жилищных условий, но лишь малая часть из них могут позволить себе приобрести жильё, не брав себя кредитом. К большому сожалению, для большинства жителей страны на данный момент взять кредит не позволяет низкий заработок. Дело не только в низких зарплатах, но и в том, что банк одобрит кредит только в том случае, если ежемесячный взнос за кредит составляет не более 40 % дохода заёмщика и членов его семьи. Многие заёмщики, стремясь получить ипотеку, предоставляют справки с завышенными доходами, а потом сталкиваются с проблемой, когда семья оказывается на грани выживания. Чтобы иметь возможность платить по кредиту и при этом поддерживать приемлемый уровень жизни, заёмщику нужно иметь уровень дохода в 2 - 3 раза выше средней зарплаты. С учётом того, что средняя зарплата в РФ в I кв. 2015 г. составляла 900 долл. США (в большинстве регионов эта цифра гораздо меньше), ипотека для широких слоёв населения либо вообще недоступна, либо превращается в многолетнюю финансовую зависимость. Эта проблема может быть решена только одним способом, улучшением благосостояния насел, что на данный момент трудно.

Ещё одна значительная проблема жилищного кредитования в РФ – высокие процентные ставки по ипотечным кредитам. Как правило, основной объём граждан оформляет ссуды на длительный срок с целью минимизировать ежемесячный платёж, именно по этой причине переплата за ипотеку является значимой. Понизить уровень процентных ставок банкам не позволяет высокая стоимость привлечения валютных средств – проценты по депозитам должны быть выше значения инфляции, иначе вкладчикам будет невыгодно размещать денежные средства в банках. Решением данной проблемы, является понижение уровня инфляции в стране.

Важно выделить, что проблемы присутствуют и в банковском секторе. Поскольку кредит под залог недвижимости является долгосрочным, банки несут всевозможные риски. Кроме этого, на рынок жилищного кредитования оказывает значительное влияние ситуация в мировой экономике. Ипотечный рынок быстро развивается в условиях экономической стабильности и низких темпов инфляции, но этого достаточно сложно достичь из-за большой зависимости российской экономики от мировых цен на сырьевые ресурсы. Риски банков также связаны с неплатёжеспособностью заёмщиков. На сегодня банки предлагают займы с минимальным первоначальным взносом 15 %, при этом выставляют максимальные процентные ставки и дополнительные требования по страховке.

Таблица 1 - Программы и ставки ипотечного кредитования
на примере банка ВТБ 24 (ПАО)

Программа	Ставка, %	Сумма кредита, Млн. руб.	Максимальный срок кредитования	Размер первоначального взноса
Покупка готового жилья	От 12,15	от 0,5 до 75	50 лет	15 - 30 %

Победа над формальностями	От 12,75	От 0,500 до 8	До 20 лет	От 35 % стоимости жилья
Свобода выбора	От 12,55	От 0,5 до 2	До 20 лет	20 - 30 %
Нецелевой ипотечный кредит	От 14,55	От 0,500 до 75	До 20 лет	При сумме кредита до 2 млн руб. минимальный размер кредита должен составлять не менее 35 % стоимости недвижимости
Ипотека для военных	От 9,4	До 2400000	Не позднее достижения заемщиком возраста 45 лет на дату погашения кредита	15 - 30 %
Залоговая недвижимость	10	от 0,5 до 75, или 70 % или 60 % от стоимости закладываемой недвижимости	До 50 лет	Не менее 20 %

Проблемы развития ипотеки в России связаны также со сложностью привлечения банками денежных средств на длительный срок. Сейчас этот вопрос решается с помощью депозитов и вкладов. Очевидно, банкам необходимы новые источники долгосрочного финансирования.

Так же, серьёзные опасения банков вызывает Закон о банкротстве физических лиц. Согласно данному закону, должника нельзя выселить из ипотечной квартиры, если это его единственное жильё. Если закон будет принят в такой редакции, должники начнут массово объявлять себя банкротами, а банки не смогут забрать и реализовать залоговую квартиру .

Следует отметить, что социальные задачи, так же, решаются при помощи жилищных кредитов. Правительством были разработаны программы для военнослужащих, молодых семей, ученых и учителей. Но, к сожалению, как показывает практика, многие из этих программ требуют доработки. Банки не заинтересованы во внедрении социальных программ, по той причине, что это им невыгодно . Банк будет заинтересован в социальном ипотечном кредитовании только в том случае, если он будет получать компенсацию

финансовых потерь от предоставленных населению льгот. Поэтому в решении этого вопроса необходима поддержка со стороны государства.

В заключении хотелось бы подчеркнуть, что ипотечное кредитование в РФ могло бы развиваться активнее, если бы не ряд изложенных выше проблем и трудностей. Перспективы жилищного кредитования выглядят довольно оптимистично, но государству необходимо решить ряд проблем, связанных с улучшением благосостояния населения, повышением темпов экономического роста страны, увеличением числа программ социальной направленности.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1) Селютина Л.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. СПб.: СПбГИЭУ, 2010. 322 с.
- 2) Бузырев В. В., Селютина Л. Г. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях. СПб.: СПбГЭУ, 2013. 335 с.
- 3) Шагизданов Ф.Н. Проблема доступности жилья для граждан России и пути ее решения // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2015. № 25. С. 57 - 62.
- 4) Прохорова Д.А. Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России // Молодой ученый. 2015. № 11.
- 5) Селютина Л.Г. Современные аспекты процесса управления инвестиционной деятельностью в сфере воспроизводства жилищного фонда // Paradigmata poznani. 2014. № 2. С.28 - 30.
- 6) Рохманова Д.А. Особенности инвестирования строительства в современных условиях // Между - народный научно - исследовательский журнал. 2015. № 3 - 3 (34). С. 86 - 87.
- 7) Широков А.С. Повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения России // Молодой ученый. 2015. № 12
- 8) Евсеева Е.И. Современные проблемы развития жилищного строительства в России // Приволжский научный вестник. 2015. № 6.

© Н.А. Нагапетьян, 2016

УДК 303.01

С.И. Нафикова, студентка гр. И - 402

Л.В. Шабалгина, доцент, кандидат эк. наук

Л.З. Фатхуллина, профессор, кандидат эк. наук

Уфимский государственный авиационный технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются теоретические аспекты управления экономикой и принятие решений о воздействии на экономическую систему. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в последние годы вопрос переустройства

экономики России стал ключевым как для государственных институтов, так и для коммерческих структур и общественных организаций.

Ключевые слова: экономика, теория управления, экономические системы, методология, экономические методы.

Управление как социальный феномен известен с древних времен и является предметом изучения целого ряда наук, в том числе менеджмента, социологии, политологии, философии, кибернетики, психологии, экономики. Таким образом, теория управления как самостоятельная отрасль знания формируется и развивается как междисциплинарная система. Теория управления включает в себя социологию управления, экономику управления, философию управления, психологию управления, политику как искусство управления государством, менеджмент как науку и искусство управления организацией [1].

Управление (от англ. Management – управление, заведование, организация) может употребляется в трёх значениях:

- теория управления, совокупность принципов, методов, средств и форм управления;
- практическая деятельность по управлению производством или коммерцией, преследующая цели повышения эффективности работы и увеличения прибыли;
- в современной практике руководящий состав предприятия, акционерного общества.

Объектом теории управления являются управленческие отношения, то есть такие социальные отношения, которые складываются между организациями, учреждениями и отдельными индивидами (представителями этих организаций и учреждений) в процессе управленческой деятельности и устанавливают определенную структуру соподчинения между ними.

Управленческие отношения складываются по поводу координации и субординации общественных связей. В управленческих отношениях проявляется особый характер социального взаимодействия – соподчиненность, субординация, предполагающая, с одной стороны, авторитет целого, с другой – подчинение этому авторитету.

Предметом теории управления могут выступать следующие направления научного исследования:

- сущность управленческих отношений как системы взаимодействия людей по поводу организации их совместной жизни;
- механизм управления различными социально - экономическими системами и их регулирование;
- механизм самоорганизации и саморегулирования;
- технологии и методика процесса управления и др.

Методология теории управления – это совокупность исследовательских методов, процедур, техник, используемых при познании управленческих процессов.

Соотношение теории и методологии можно выразить так: теория отвечает на вопрос: что необходимо делать, а методология – как необходимо делать. Она объясняет, как надо использовать познавательные средства в исследовательской деятельности.

Среди важнейших общенаучных методологических подходов выделяются:

- исторический, рассматривающий явление в генезисе;
- сравнительный, выявляющий общие и специфические свойства, этапы становления и развития одного и того же явления;
- системный, исследующий социальное явление в виде социальной системы;

- комплексный, ориентированный на междисциплинарный синтез для получения многостороннего и целостного изучения сложноорганизованных объектов[2].

Для эффективного использования экономических методов на предприятии необходимо устранение диспропорций в снабжении материально - техническими ресурсами базовых отраслей, соблюдение эквивалентного обмена промышленных изделий на продукцию сельского хозяйства и других секторов экономики. Такие задачи, как показывает практика, успешно решаются при рациональном сочетании рыночного саморегулирования производства с государственным управлением народным хозяйством. Экономические методы в сочетании с организационно - распорядительными, могут способствовать эффективности проведения земельной реформы, перестройки хозяйственной системы, улучшению подготовки и расстановки кадров в органах управления и на предприятиях. Зарубежный опыт показывает, что для устойчивого роста производства и улучшения жизни необходимо рациональное сочетание рыночного регулирования на микроуровне с государственным воздействием на макроэкономические процессы и их сбалансированное развитие. Это может проявляться в политике цен, во внешнеэкономической деятельности и др.

Список использованной литературы:

1. Лариса Агдасовна Бурганова Теория управления: учебное пособие , 2011г
2. Региональная экономика и управление / под ред. Коваленко Е.Г. – СПб, 2005 г.
© С.И. Нафикова, Л.В. Шабалгина, Л.З. Фатхуллина, 2016

УДК 2964

И.А. Никонова

магистрант кафедры «Менеджмента и маркетинга»

ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет»

Г. Уфа, Российская Федерация

ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА WELLNESS ИНДУСТРИИ

В современных условиях постоянного усиления борьбы за клиентов и растущей конкуренции, особенно в сфере оказания услуг, актуализируется вопрос построения долгосрочных взаимоотношений с потребителями. Именно формирование лояльности, положительного отношения к организации позволят получить стратегически важное конкурентное преимущество компании стремящейся стать лидером на рынке велнесс услуг.

Wellness индустрия это сочетание баланса физического и духовного здоровья, правильного питания и физических нагрузок, отказа от вредных привычек и позитивного отношения к миру.

Слово «wellness» возникло в Америке почти полвека назад. Уже в то время специалисты думали над тем, как можно поддержать современного человека, проживающего в крупном

мегаполисе, не нанося при этом урон здоровью и получать радость от жизни. Было понятно, что сделать это возможно, если придерживаться системного подхода: правильно питаться, позитивно смотреть на жизнь, заниматься спортом, быть эмоционально уравновешенным и энергичным [4].

Так как велнесс - индустрия находится на этапе развития в России, необходимо направить основные усилия на изначальное формирование положительных отношений между компанией и клиентами, которые будут максимально соответствовать ожиданиям последних, и при этом экономически выгодны для самой компании. Только применение клиентоориентированных принципов к развитию организации позволит ей получить стратегические конкурентные преимущества [3].

Лояльность – это эмоция клиента, который приходит именно в вашу компанию, несмотря на наличие других, финансово более выгодных предложений на рынке. В этом и заключается ее основное отличие от удовлетворенности – лояльность это отнюдь не рациональная оценка, а следствие неких, часто бессознательно воспринимаемых, факторов [2, с.65].

Лояльность – важный элемент повышения конкурентоспособности для «WELLNESS КЛУБ», так как в индустрии велнесса сохранение и улучшение своей позиций на рынке можно добиться в основном счет преданных и постоянных клиентов.

«WELLNESS КЛУБ» – организация, которая занимается предоставлением услуг населению в сфере красоты и эстетики. Клуб работает с 2013 года в городе Уфе. Клуб ориентирован на клиентов со средним достатком и ведет работу по следующим направлениям: услуги по коррекции фигуры с использованием аппаратных технологий; процедуры, способствующие повышению обмена веществ; общее оздоровление организма и повышению его тонуса.

Имя любой организации или фирмы является его визитной карточкой. Не зная даже спецификации предприятия, по одному только его названию у потенциально клиента могут сложиться вполне устойчивые ассоциации и впечатления. Название «WELLNESS Клуб» четко связано с велнессом, но дело в том, что все компании конкуренты содержат в своем названии такие словосочетания как: велнесс - студия, велнесс - клуб и т.п. Авторами было предложено новое название «WELLNESS Клуб Olivia», которое при упоминании ассоциируется именно с этим велнесс - клубом. Выбор данного названия связан с тем, что олива с античных времен символизировала мир и власть, а также вызывает у клиента ассоциацию с женским именем Оливия, которое имеет латинское происхождение и способствует лучшему запоминанию.

Авторами разработаны следующие рекомендации по повышению лояльности:

1) Использование группового подхода. Именно в группе поддержки происходит усиление мотивации и закрепление достигнутых результатов, за счет появления соревновательного духа. «WELLNESS Клуб Olivia» предоставляет всю необходимую для успешного похудения информацию, а группа выступает, как необходимая дополнительная площадка для того, чтобы поделиться своим опытом, советами, а также сравнить свои результаты с другими.

Данные виды рекомендации основываются на референтном влиянии. Концепция референтного маркетинга и принципы референтного влияния изложены в следующей работе [1, с. 27 - 29].

2) Разработка бонусной программы. Участники соревнований получают баллы за результаты в виде оливок, которые можно обменять на фирменные полотенца, тапочки и т. п. Клиентам предлагается бонусная программа, когда за каждый сброшенный килограмм начисляется одна оливка. В конце каждого месяца подводятся итоги и в зависимости от достигнутого уровня клиентам дарится сувенирная продукция с логотипом «WELLNESS Клуб Olivia», либо им предлагается обменять полученные оливки на дополнительные индивидуальные или групповые занятия на любом тренажере.

3) Создание собственного блога. Для этого на странице размещается простая и понятная форма, где пользователь может выражать свое мнение или задать вопросы, регулярно получать полезную информацию о веб - ресурсе от самих посетителей и улучшать качество обслуживания. Кроме того, используя на веб - ресурсе форму обратной связи, компания не раскрывает свой e - mail адрес спамерам, а пользователи, в свою очередь, могут отправлять сообщения буквально в два клика, что значительно упрощает обращения к клубу.

По результатам реализации предложенного авторами комплекса мероприятий по формированию лояльности потребителей «WELLNESS Клуб Olivia» можно сделать вывод о том, что они действительно эффективны, так как прибыль компании увеличилась на 28 %.

Чтобы прославиться превосходным сервисом, нужно постоянно повышать планку совершенства. Это значит каждый день улучшать качество сервиса на один процент. Такими темпами можно удвоить производительность за семьдесят дней.

Необходимо не забывать, что удовлетворенные клиенты – непозволительная роскошь, потому что они в мгновение ока перейдут на сторону конкурента ради более выгодной сделки. Преданные клиенты, в свою очередь, добровольно превращаются в увлеченных менеджеров по продажам, способствующих повышению узнаваемости и популярности компании.

Список использованной литературы:

1. Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я. Референтный маркетинг как инновационная коммуникационная технология взаимодействия с потребителями // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2015. – № 2 (31). – С. 25 - 31.
2. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги; Перевод Ю. В. Семенова. – М.: АОЗТ «Оникс»: ТОО «Дюна», 2008. – 266 с.
3. Рувенный И. Я. Клиентоориентированный подход к развитию организации // Альманах современной науки и образования. 2015. № 6 (96). С. 132 - 135.
4. Что такое Wellness (вэлнэс). Концепция и Философия Велнес. О индустрии Wellness [Электронный ресурс] // http://www.nsp.lv/publ/articles/health_and_beauty_healthylifestyle_body_nutrition_cleansing/about_wellness_concept_and_philosophy_welness_industry/7-1-0-179 (дата обращения 25.04.2016).

© И.А. Никонова, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

А. А. Демидович, И. А. Демидович ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕКТОВ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	3
Е.Д. Догадова КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	4
С.А. Душенкова, Э.Д. Окуджава РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ	9
С.А. Душенкова, Э.Д. Окуджава АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГОВ И СБОРОВ В БЮДЖЕТ	13
Карцева А.В., Чуваткина Н.А., Евкурова Е.М., Т. Н. Гуськова СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В РОССИИ	15
К.Р. Жамкочян, Н.П. Пермигин ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	19
А.А. Жоголев, Д.В.Лебедева АКТУАЛЬНОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ДЛЯ БУХГАЛТЕРА	23
А.А. Зайнуллина, Л.В. Шабалтина ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОЦЕССА ОБРАБОТКИ ДЕТАЛИ «ЛАБИРИНТ»	25
Р.Р. Зайнуллина СРАВНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ СОТОВОЙ СВЯЗИ	27
Е.А. Бабахина, А.В. Зимовец НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА Г.ТАГАНРОГА	29
К. А. Зинченко ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	32
Золотарева И. Д. Zolotareva I. D. СТРУКТУРА РЫНКА ОБЪЕКТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ ДЛЯ СПОРТИВНЫХ КОМАНД В РФ STRUCTURE OF MARKET OF ACCOMODATION FOR SPORT TEAMS IN RUSSIAN FEDERATION	35
В.В.Зудилина ПРИБЫЛЬ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «НОВОТРАНСЛАЙН»	39

З. М. Ибрагимова КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ	45
С.А. Иванова, И.И. Беляева РАССМОТРЕНИЕ ВЛИЯНИЯ СТАЖА И ОПЫТА РАБОТЫ НА СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ	48
Видяпина Т.В., Ильина О.Е. ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ, ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ ГОСУДАРСТВА	51
Ильясова М.К., Абляева А.И. КОНТРОЛЛИНГ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ПЛАНИРОВАНИЯ	54
Исхакова Э.И. ПРИНЦИП ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ПРАКТИКЕ	55
Д.Р. Ишкuvatова, Л.В. Шабалтина РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	57
Кабанова А. А. ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ	59
Я. У. Кагерманова РЫНОК ЦЕННЫЙ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	61
И.Г. Казакова ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОТХОДЫ В ПРОИЗВОДСТВЕ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ	63
Л.Казимова ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ ДЕТСКИХ ТУРОВ	65
Кайратова М.К. ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ КАЗАХСТАНСКОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА И БУХГАЛТЕРСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ К ПЕРЕДОВОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ	67
А. П. Карасев ФАКТОРЫ АКТУАЛЬНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ РЫНКА	69
Карасёва А.А., Прохоров С.А. ПРОБЛЕМЫ СТРАН ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО	73

Н.М. Каюмова ПРОБЛЕМЫ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РОССИИ	76
Келер. Я. Н., Салимгараев. М. Р. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА, СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ	78
З.З. Кильдиярова, Л.З. Фатхинурова О ПРОЦЕДУРЕ ПРОВЕДЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ	81
М.В. Киселева ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	83
Д.С. Клевитова РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ И СТРЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ ВЛАДИВОСТОК»	85
С.Б. Коваленко АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОНИТОРИНГА БАНКОВСКИХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ	87
С.Б. Коваленко, Е.А. Гришина ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	90
Коннохова Н.Н. МИРОВОЙ РЫНОК ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	93
Е.П. Копайгора, А.В. Зимовец СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ДОЛЖНОСТИ БУХГАЛТЕРА	95
Копейкина М.А., Поповиченко Е.П. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ	97
К.Л.Корнилова ОБЗОР ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФРАНЦИИ И РОССИИ	102
А.В. Косинова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ НА МИКРОУРОВНЕ	104
К.А. Косова ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОМПАНИИ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРАВИЛАМ МСФО И РСБУ	107
Д.А.Костин МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РФ	111

Е.А. Кравченко ТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: РЕГУЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ	113
Ю.С. Крутелева, А.В. Растригина ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ	116
А.В. Кузьмина ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В МАШИНОСТРОЕНИИ КУЗБАССА	119
А.О. Кукаева, Д.М. Храмова РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В НАЛОГОВЫХ ДОХОДАХ БЮДЖЕТА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	122
А.О. Кукаева, Д.М. Храмова ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ «МИР» В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	126
Я.А. Купцова, А.М. Яшкина КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА - ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА	129
Р.А. Курбанов, В. Д. Заварзова СОЗДАНИЕ СЕРВИСА ПО ПРИЕМУ ЗАКАЗОВ	132
В.Ф. Кучинский, А.В. Бычков ВЛИЯНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ НА РАБОТУ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ	134
С.Н. Ларин, Н.А. Соколов ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОГРАММ	137
Е.А. Ларина «УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА - ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ»	141
Е.А. Ларина «ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ НА РАБОТЕ»	144
Т.П. Ларионова, Н.П. Данилова УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЖБИ - М»	146
Ласковский А.А., Микейлова В. Н. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА РЕГИОНОВ	152
Лисицкая Е.А., Эльдиева М.М. ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	154

М.Н. Лобур ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	158
Е.Л. Логвинов СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ	160
Е.Л. Логвинов, А.Н. Семенова АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЙ	164
А.С. Ложечко НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА	168
Лукин Н.В. УПРАВЛЕНИЕ НАКЛАДНЫМИ РАСХОДАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	179
Лукоянова К. Ю. ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА ДЛЯ РОССИИ	181
И.Р. Мавлявиев БОТЫ В МЕССЕНДЖЕРАХ КАК СРЕДСТВО АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	184
И.Р. Мавлявиев РОЛЬ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАДАЧАМИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТОВ	186
А.И. Макар ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	188
Т.Н. Макарова, А.В. Романенко ПЛАНИРОВАНИЕ, ФОРМИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ	191
В.М. Малашенко, А.А. Пономарева АВТОМАТИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ	195
С.Л. Мальцев КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	199
Глебушкин И. А., Мартученко А. П., ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ	204

Л.Г. Махмутова ОПЫТ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ» ДЛЯ МАГИСТРАНТОВ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ВУЗОВ	206
М. Д. Мелик, А.В. Захарян ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ	210
Е. П. Мельникова ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	212
П.О. Мельникова ЗАЙМ ИЛИ КРЕДИТ: ЧТО ВЗЯТЬ?	215
Мельченко Н.С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ И ПУТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ	220
Ж.В. Мещерякова, Г.В. Пушечкин, М.О. Гуренко СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	223
Е. К. Митькина, Л. В. Коява НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЙ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ	225
И.А.Михайлова, С.В.Салина, М.В.Салина ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	229
Морзовик О.В., Чичикайло Д.А. ИННОВАЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ	232
М.С.Морозкина, А.А.Пронькина ПРОТИВОРЕЧИЯ В НАЛОГОВОМ СТИМУЛИРОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ	235
А. А. Морозова, Г.И. Кузьминова СИТЕМА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	241
Е.Л. Московская ВЗАИМОСВЯЗЬ ВВП И БЕЗРАБОТИЦЫ: ПРИМЕНЕНИЕ ЗАКОНА ОУКЕНА	243
И.Ф. Мусаллямова, Л.В. Шабалтина РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ДЕТАЛИ «НИППЕЛЬ»	245

А.Р. Муфтахутдинов, Э.Р. Габдрахманова ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА	247
Е.Ю. Мухина РИСКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ	251
И.Н. Мучкаева ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	252
С.М.О. Набиев ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ЭКОБИОПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	257
Н.А. Нагапетьян ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	259
С.И. Нафикова, Л.В. Шабалтина, доцент, Л.З. Фатхуллина ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	262
И.А. Никонова ПРОГРАММЫ ЛЮБЯЩНОСТИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА WELLNESS ИНДУСТРИИ	264

А.В. Косинова
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ
ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ НА МИКРОУРОВНЕ



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.

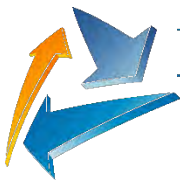
Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

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 завершённых 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 ПРОБЛЕМЫ
И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
10 мая 2016 г.**

В авторской редакции

Подписано в печать 15.05.2016 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500. Заказ 422.

**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