



# **СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ**

**Сборник статей  
Международной научно - практической конференции  
25 мая 2016 г.**

**Часть 1**

Томск  
НИЦ АЭТЕРНА  
2016

УДК 001.1  
ББК 60

С 57

**СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ:** сборник статей Международной научно - практической конференции (25 мая 2016 г., г. Томск). В 5 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 268 с.

ISBN 978-5-906869-56-2 ч.1

ISBN 978-5-906869-61-6

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ», состоявшейся 25 мая 2016 г. в г. Томск. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

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

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

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

УДК 001.1  
ББК 60

ISBN 978-5-906869-56-2 ч.1

ISBN 978-5-906869-61-6

© ООО «АЭТЕРНА», 2016  
© Коллектив авторов, 2016

**Ответственный редактор:**

**Сукиасян Асатур Альбертович**, кандидат экономических наук.  
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

**В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:**

**Агафонов Юрий Алексеевич**, доктор медицинских наук, доцент  
Уральский государственный медицинский университет» Министерства  
здравоохранения РФ

**Алейникова Елена Владимировна**, профессор  
Запорожский институт государственного и муниципального управления

**Баишева Зилия Вагизовна**, доктор филологических наук, профессор  
Башкирский государственный университет

**Ванесян Ашот Саркисович**, доктор медицинских наук, профессор  
Башкирский государственный университет

**Васильев Федор Петрович**, доктор юридических наук, доцент,  
Академия управления МВД России

**Виневская Анна Вячеславовна**, кандидат педагогических наук, доцент  
ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова

**Вельчинская Елена Васильевна**, кандидат химических наук, доцент  
Национальный медицинский университет имени А.А. Богомольца

**Гетманская Елена Валентиновна**, доктор педагогических наук, доцент  
Московский педагогический государственный университет

**Грузинская Екатерина Игоревна**, кандидат юридических наук  
Кубанский государственный университет

**Закиров Мунавир Закиевич**, кандидат технических наук, профессор  
Институт менеджмента, экономики и инноваций

**Иванова Нионила Ивановна**, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,  
Технологический центр по животноводству

**Калужина Светлана Анатольевна**, доктор химических наук, профессор  
Воронежский государственный университет

**Курманова Лилия Рашидовна**, доктор экономических наук, профессор  
Уфимский государственный авиационный технический университет

**Киркимбаева Жумагуль Слямбековна**, профессор  
Казахский Национальный Аграрный Университет

**Козырева Ольга Анатольевна**, кандидат педагогических наук, доцент  
Новокузнецкий филиал -  
институт «Кемеровский государственный университет»

- Конопацкова Ольга Михайловна**, доктор медицинских наук, профессор  
Саратовский государственный медицинский университет
- Маркова Надежда Григорьевна**, доктор педагогических наук, профессор  
Казанский государственный технический университет
- Мухамадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук, доцент  
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет
- Пономарева Лариса Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент  
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет
- Почивалов Александр Владимирович**, доктор медицинских наук, профессор  
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко
- Прошин Иван Александрович**, доктор технических наук, доцент  
Пензенский государственный технологический университет
- Симонович Николай Евгеньевич**, доктор психологических наук, профессор  
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ
- Смирнов Павел Геннадьевич**, кандидат педагогических наук, профессор  
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет
- Старцев Андрей Васильевич**, доктор технических наук, профессор  
Государственный аграрный университет Северного Зауралья
- Танаева Замфира Рафисовна**, доктор педагогических наук, доцент  
Южно - уральский государственный университет
- Venelin Terziev DSc., PhD,**  
University of Agribusiness and Regional Development - Plovdiv, Bulgaria
- Хромина Светлана Ивановна**, кандидат биологических наук, доцент  
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет
- Шилкина Елена Леонидовна**, доктор социологических наук, профессор  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
- Шляхов Станислав Михайлович**, доктор физико - математических наук,  
профессор  
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.
- Юрова Ксения Игоревна**, кандидат исторических наук, доцент  
Международный инновационный университет
- Юсупов Рахимьян Галимьянович**, доктор исторических наук, профессор  
Башкирский государственный университет
- Янгиров Азат Вазирович**, доктор экономических наук, профессор  
Башкирский государственный университет

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

## **ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

Результатом экспертизы кредитной сделки является подготовка всесторонне обоснованного заключения о возможности или невозможности предоставления клиенту коммерческого банка запрашиваемого кредита с указанием конкретной суммы и условий его предоставления (срока, процентной ставки, порядка выдачи и погашения и т.д.).

После получения от клиента полного пакета документов о кредитной сделке и принятого предварительного решения о целесообразности продолжения работы с данным клиентом, ответственный кредитный работник формирует полученные документы в отдельную папку, кредитное дело или досье с внутренней описью всех поступивших документов. Ответственность за правильное ведение кредитного дела лежит на работнике кредитного подразделения банка.

Кредитный работник рассматривает и тщательно анализирует весь пакет документов, поступивший от клиента, совместно с юрисконсультом юридического управления и сотрудником службы экономической безопасности банка.

Сотрудник службы экономической безопасности осуществляет проверку благонадежности, деловой репутации клиента, его руководителей, учредителей и партнеров по кредитуемой сделке, легальности их бизнеса, безопасности для банка установления кредитных взаимоотношений с данным клиентом и другой конфиденциальной информации. Результаты произведенной проверки оформляются в виде справки - заключения.

Юрисконсульт кредитной организации осуществляет проверку правильности оформления правоустанавливающих документов клиента, соответствия их действующему законодательству, правомочности руководства предприятия и иных лиц, уполномоченных вести переговоры о получении кредита и подписывать кредитный договор, договор залога и т.д., законности кредитуемой сделки, правового оформления объектов обеспечения и других элементов кредитной сделки. Результаты произведенной проверки оформляются в виде справки - заключения.

Кредитный работник на основе полученных от клиента документов и другой имеющейся у него информации осуществляет:

- всесторонний анализ кредитной истории, хозяйственной деятельности, наличия и состояния всех банковских счетов клиента, анализ фактических оборотов и денежных потоков у клиента в течение предшествующего года и планируемых денежных потоков в течение срока запрашиваемого кредита;
- анализ предлагаемого клиентом технико - экономического обоснования потребности в кредите с точки зрения его реальной окупаемости и экономической эффективности;

- анализ и оценку предлагаемого клиентом обеспечения по кредиту с точки зрения его ликвидности и достаточности для полной гарантии возврата запрашиваемого кредита;

- анализ финансового состояния и оценку кредитоспособности клиента как минимум на две последние отчетные даты (за год предшествующий году до обращения клиента за кредитом и за истекший период текущего года, в котором клиент обращается за кредитом). При необходимости анализ финансового состояния клиента и оценку его кредитоспособности следует проводить за больший период;

- анализ финансового состояния и платежеспособности поручителя (гаранта) осуществляется кредитным работником аналогичным образом как и самого клиента - заемщика [1, с. 29].

Анализ финансового состояния и кредитоспособности клиента должен включать оценку структуры баланса клиента и достаточности его капитала, степени вложения собственного капитала в кредитуемую операцию, что свидетельствует о распределении риска между банком и клиентом - заемщиком, оценку наличия и степени обеспеченности собственными оборотными средствами, определение стоимости чистых активов и сравнения их с капиталом заемщика, соотношения и оборачиваемости дебиторско - кредиторской задолженности, производственных запасов, готовой продукции, товаров и всех активов в целом, расчет основных коэффициентов, (ликвидности, эффективности или оборачиваемости, финансовой независимости и др.) [2].

Анализ бизнес - плана, технико - экономического обоснования кредитуемого мероприятия должен содержать оценку существующих объемов производства и реализации, оказания услуг клиента и их себестоимости, реальности планируемых объемов на предстоящий период - срок запрашиваемого кредита, динамики всех расходов и издержек производства и реализации продукции, оказания услуг в планируемом периоде, направлений использования кредитных средств, реальности источников погашения кредита и уплаты процентов по нему, графика погашения кредита.

Анализ денежных потоков как особый способ оценки кредитоспособности клиента - заемщика должен включать группировку и сопоставление всех поступлений и расходования денежных средств клиента в разрезе конкретных источников и направлений за год предшествующий обращению клиента в банк за кредитом и аналогичный прогноз денежных потоков клиента в течение всего срока запрашиваемого кредита.

Анализ предлагаемого клиентом обеспечения по запрашиваемому кредиту (в зависимости от вида обеспечения) включает в себя:

- проверку наличия и оформления в соответствии с действующим законодательством документов, подтверждающих право собственности залогодателя на предметы (объекты) залога;

- проверку платежеспособности поручителя (гаранта) по запрашиваемому кредиту;

- проверку фактического наличия, состояния и условий содержания предлагаемого в залог имущества и определение его рыночной стоимости;

- определение залоговой стоимости предлагаемого в качестве обеспечения имущества, его ликвидности;

- проверку наличия страховки предлагаемого в залог имущества.

На основе результатов экспертизы представленных клиентом документов по кредитной сделке, заключения юриста и сотрудника службы экономической безопасности кредитный работник оформляет общее заключение о возможности и целесообразности предоставления кредита (или об отказе выдаче кредита), которое подписывается самим кредитным работником и руководителем кредитного подразделения, и далее выносится на

рассмотрение ближайшего по сроку заседания кредитного комитета кредитной организации.

Общее заключение должно быть оформлено в письменном виде и содержать максимально точное и полное отражение финансового состояния клиента и факторов, которые могут повлиять на его ухудшение или улучшение, особенности его кредитной истории или отсутствие таковой, степени проработки бизнес - плана, достаточности и ликвидности предлагаемого обеспечения по кредиту, оценку возможности возникновения дополнительных кредитных рисков, перспектив дальнейшего развития деятельности клиента, возврата кредита, уплаты процентов и другие вопросы, имеющие принципиальное значение для решения о предоставлении кредита, а также предлагаемые условия выдачи кредита - сумма, срок, процентная ставка и вид кредита [1, с. 31].

Кредитный комитет банка рассматривает на своем заседании заявление клиента, общее заключение кредитного подразделения, заключение юриста и сотрудника службы экономической безопасности по данному вопросу и принимает решение о возможности и целесообразности предоставления кредита данному клиенту (или об отказе в выдаче кредита). Решение кредитного комитета оформляется письменным протоколом. В случае принятия кредитным комитетом отрицательного решения клиенту направляется мотивированный отказ и возвращаются представленные им для рассмотрения вопроса документы (кроме заявления и кредитной заявки). При необходимости могут быть сделаны копии этих и других возвращенных документов. Заявление, кредитная заявка и другие документы вместе с заключением и выпиской из протокола кредитного комитета помещаются в отдельную папку для учета кредитных заявок, по которым приняты отрицательные решения, и могут в дальнейшем использоваться как источник накопительной информации о возможных клиентах банка.

#### **Список использованной литературы:**

1. Абалакин А.А., Исаева Е.А. Теоретико - методологические основы организации банковского кредитования // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 6
2. Банковское кредитование : Учебник / Под ред. А.М. Тавасиева. – М.: ИНФРА - М, 2010
3. [http : // www. banki. ru](http://www.banki.ru)
4. [http : // www. bankir. ru](http://www.bankir.ru)

© А.А. Абалакин, 2016

**УДК 338**

**А.С. Адвахов**  
студентка 2 - го курса  
Калужского филиала Финунверситета,  
г. Калуга, Российская Федерация

### **ОЦЕНКА ДЕЙСТВИЙ ГОСУДАРСТВА ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ИНФЛЯЦИИ**

В основе мер, применяемых государством для управления процессом инфляции, лежит единая государственная денежно - кредитная политика. Согласно ее направлениям, Банк России с 2015 г. реализует действия, называемые таргетированием инфляции, что

предполагает воздействуя на цену денег с помощью процентных ставок и режима плавающего валютного курса. Ключевая ставка Банка России остается на уровне 11 % (для сравнения ставка ФРС США составляет 0,5 %). Политика «дорогих денег», сокращение денежной массы, девальвация рубля провоцируют отток капитала, снижает жизненный уровень населения, блокирует экономическое развитие страны [1, с. 61].

В России уровень инфляции остается в разы выше показателей других стран (Табл. 1).

Таблица 1. – Сравнение уровня инфляции по странам

| Страна   | Инфляция (2015г.), % |
|----------|----------------------|
| Россия   | 12,91                |
| США      | 0,73                 |
| Евросоюз | 0,17                 |
| Япония   | 0,19                 |

Но и невысокая инфляция влечет за собой побочные эффекты. Ее сопровождает слабый экономический рост и завышенная безработица. Так, в Испании безработица держится на уровне – 21 %, в Греции – 24 %. И правительствам, и домохозяйствам сложнее выплачивать долги.

Согласно прогнозу многих экономистов, инфляция в России в 2016 году будет зависеть в основном от двух факторов:

- экономических санкций в отношении России, включая кредитную блокаду, которая существенно влияет на банковскую систему и реальный сектор экономики;
- стоимости нефти, снижение цены которой неизбежно приведет к падению покупательной способности рубля, то есть его девальвации с последующей инфляцией.

Следует отметить, что Банк России не может допустить резкого снижения инфляционного коэффициента, что может привести к замкнутому кругу в экономике, а следствием станет та же инфляция, безработица, снижение благосостояния. Предотвратить это может только рост экономики.

Минфин РФ прогнозирует инфляцию на уровне 6 - 7 %, Минэкономразвития – 8 % [2, с. 125].

По мнению экономистов необходим переход на инновационно - инвестиционный сценарий развития экономики. Для этого нужно принять ряд решений связанных со стабилизацией валютного курса, созданием механизма долгосрочного кредита, урегулированием механизмов ценообразования. Так, «налоговый манёвр» Правительства РФ по замене значительной части экспортных пошлин на пошлины внутренние для нефтепользователей наоборот спровоцировал инфляцию. Другая рекомендация: создать внутренний долговой рынок, для того чтобы компании из Европы, Америки и Китая фондились в России, и тогда можно было бы сделать большую монетизацию в экономике, которую финансовый рынок смог бы обработать. Если где - то существует переизбыток денег – финансовый рынок это показывает моментально. В этом и состоят преимущества денежно - кредитной политики, инструменты которой необходимо применять.

### Список использованной литературы

1. Карасева С.С., Мигел А.А. Факторы, определяющие рост цен в российских условиях. В сборнике: Направления социально - экономического развития региональной экономики под редакцией А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. 2015. С. 60 - 63
2. Петрушина О.М., Лютова А.О. Инфляционные процессы в России. В сборнике: Направления социально - экономического развития региональной экономики под редакцией А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. 2015. С. 124 - 127

© А.С. Адвахов, 2016

УДК:339.18:666.982

**Е.Н. Халтурина**

к.э.н., доцент кафедры управления  
малым и средним бизнесом

**Д. Ю. Александрова**

студентка 4 курса

Институт экономики, управления и финансов  
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»

г. Йошкар - Ола,

Российская Федерация

### ВЫБОР ПОСТАВЩИКА СЫРЬЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Аннотация. В статье проводится выбор поставщика сырья для ООО «ЖБИ - М» с помощью метода группового выбора простым большинством, а также используя методику выбора решения в условия неопределенности и риска. В данной методике использованы такие показатели, как размах вариации и среднеквадратическое отклонение.

*Ключевые слова:* поставщик, матрица попарного сравнения, размах вариации, среднеквадратическое отклонение, риск, неопределенность.

В процессе выбора решений первоначально формируют множество допустимых альтернатив. Допустимые – те, которые не противоречат ограничениям задачи. Из множества допустимых выделяют несравнимые альтернативы, затем из множества несравнимых альтернатив выделяют одну единственную альтернативу, которая будет признана лучшей [3, с.22].

С помощью метода группового выбора простым большинством проведен выбор поставщика сырья для ООО «ЖБИ - М».

Принцип большинства используется в случае, если функция предпочтения задана в порядковой шкале. Составляем матрицы парных сравнений по правилу 0 - 1 для каждого кандидата в отдельности [1, с.45]:

$$x_{ij} \{1, R_i \leq R_j \} \{0, R_j \geq R_i \} (1)$$

В таблице 1 составлена матрица попарного сравнения.

Таблица 1 - Матрица попарного сравнения

|  |   |   |   |   |   |       |        |
|--|---|---|---|---|---|-------|--------|
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Баллы | Оценка |
| 1. ООО «Компания «Чукшинский карьер»     | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5     | 5 / 25 |
| 2. ОАО «Стройкерамика»                   | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4     | 4 / 25 |
| 3. ЗАО «ТУС»                             | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 3     | 3 / 25 |
| 4. ООО «581 километр»                    | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2     | 2 / 25 |
| 5. ООО «Нерудные строительные материалы» | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1     | 1 / 25 |

Для окончательного выбора поставщика сырья для ООО «ЖБИ - М» использовано «правило максимума»: целесообразно выбрать того кандидата, который набрал максимальную оценку. В данном случае это будет ООО «Компания «Чукшинский карьер», имеющий оценку 0,2.

Следовательно, для ООО «ЖБИ - М» наиболее предпочтительным будет поставщик ООО «Компания «Чукшинский карьер».

Далее произведен выбор управленческого решения в условиях неопределенности и риска. В качестве критерия эффективности управленческого решения принят показатель – величина потерь объемов реализации продукции от недобросовестных действий поставщиков [5, с.67].

Исходные данные для выбора поставщика сырья представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Исходные данные для выбора поставщика сырья

| Величина<br>потерь, тыс.<br>руб. (по<br>данным<br>бухгалтерии) | ООО «581 километр»<br>(Чувашия)   |      |                         | ОАО<br>«Стройкерамика»<br>(Студенковский<br>песчаный карьер) |      |                         | ЗАО «ТУС»<br>(Чувашия) |      |                         |
|--|-----------------------------------|------|-------------------------|--|------|-------------------------|------------------------|------|-------------------------|
|  | p                                 | px   | p(x <sup>2</sup> )      | p  | px   | p(x <sup>2</sup> )      | p                      | px   | p(x <sup>2</sup> )      |
| 1500   | 0,1                               | 150  | 225000                  | 0,2  | 300  | 450000                  | 0,05                   | 75   | 112500                  |
| 2000   | 0,15                              | 300  | 600000                  | 0,15   | 300  | 600000                  | 0,15                   | 300  | 600000                  |
| 2500   | 0,15                              | 375  | 937500                  | 0,15   | 375  | 937500                  | 0,3                    | 750  | 1875000                 |
| 3000   | 0,2                               | 600  | 1800000                 | 0,4  | 1200 | 3600000                 | 0,4                    | 1200 | 3600000                 |
| 3500   | 0,4                               | 1400 | 4900000                 | 0,1  | 350  | 1225000                 | 0,1                    | 350  | 1225000                 |
| Итого  | 1                                 | 2825 | $\sum p(x^2) = 8462500$ | 1  | 2525 | $\sum p(x^2) = 6812500$ | 1                      | 2675 | $\sum p(x^2) = 7412500$ |
| ( $\sum px$ ) <sup>2</sup>                                     | -                                 | -    | 7980625                 | -  | -    | 6375625                 | -                      | -    | 7155625                 |
| Величина<br>потерь, тыс.<br>руб. (по<br>данным<br>бухгалтерии) | ООО «Компания «Чукшинский карьер» |      |                         | ООО «Нерудные<br>строительные материалы»<br>(Чувашия)        |      |                         |                        |      |                         |
|  | p                                 | px   | p(x <sup>2</sup> )      | p  | px   | p(x <sup>2</sup> )      |                        |      |                         |
| 1500   | 0,5                               | 750  | 1125000                 | 0,25   | 375  | 562500                  |                        |      |                         |
| 2000   | 0,25                              | 500  | 1000000                 | 0,15   | 300  | 600000                  |                        |      |                         |
| 2500   | 0,15                              | 375  | 937500                  | 0,15   | 375  | 937500                  |                        |      |                         |

|               |      |      |                            |      |      |                            |
|---------------|------|------|----------------------------|------|------|----------------------------|
| 3000          | 0,1  | 300  | 900000                     | 0,35 | 1050 | 3150000                    |
| 3500          | 0,05 | 175  | 612500                     | 0,1  | 350  | 1225000                    |
| Итого         | 1,05 | 2100 | $\sum p(x^2) =$<br>4575000 | 1    | 2450 | $\sum p(x^2) =$<br>6475000 |
| $(\sum px)^2$ | -    | -    | 4410000                    | -    | -    | 6002500                    |

$$\sigma = \sqrt{D} \quad (2)$$

$$D = \sum p(x^2) - (\sum px)^2 \quad (3)$$

$$\sigma_1 = \sqrt{8462500 - 7980625} = 694,17$$

$$\sigma_2 = \sqrt{6812500 - 6375625} = 660,96$$

$$\sigma_3 = \sqrt{7412500 - 7155625} = 506,83$$

$$\sigma_4 = \sqrt{4575000 - 4410000} = 406,2$$

$$\sigma_5 = \sqrt{6475000 - 6002500} = 687,39$$

Таким образом,  $\sigma_1 > \sigma_2 > \sigma_3 > \sigma_4 < \sigma_5$

Следовательно, заключение договоров на поставку с организациями ОАО «Стройкерамика» (Студенковский песчаный карьер), ООО «581 километр» (Чувашия) и ООО «Нерудные строительные материалы» (Чувашия) является наиболее рискованным управленческим решением. Наиболее оптимальным считается выбор поставщика в пользу ООО «Компания «Чукшинский карьер» и ЗАО «ТУС» (Чувашия).

Таким образом, можно сделать вывод, что передовые позиции занимает организация ООО «Компания «Чукшинский карьер». Последнее место по уровню предпочтительности занимает ОАО «Стройкерамика» (Студенковский песчаный карьер). Следовательно, по результатам различных методик выбора поставщика сырья для ООО «ЖБИ - М» наиболее предпочтительным является ООО «Компания «Чукшинский карьер».

Руководству ООО «ЖБИ - М» целесообразно заключить договора на поставку продукции именно с этим поставщиком, потому что ООО «Компания «Чукшинский карьер» обеспечивает наилучшие условия поставки продукции, имеет первоклассную деловую репутацию и стабильное финансовое состояние. В качестве альтернативных поставщиков ООО «ЖБИ - М» можно порекомендовать ЗАО «ТУС» (Чувашия) и ОАО «Стройкерамика» (Студенковский песчаный карьер).

Чтобы подтвердить выбор наиболее предпочтительных поставщиков сырья для ООО «ЖБИ - М», использована методика выбора решения в условиях неопределенности и риска. В данной методике использованы такие показатели, как размах вариации и среднеквадратическое отклонение.

На основе экспертной оценки по каждому из трех поставщиков (ООО «Компания «Чукшинский карьер», альтернативные поставщики – ОАО «Стройкерамика» и ООО «Нерудные строительные материалы») определены 3 возможных варианта развития взаимоотношений с ООО «ЖБИ - М»: 1) наихудший; 2) наиболее реальный; 3) наилучший.

Для каждого варианта рассчитана величина возможных стоимостных потерь, возникших в результате задержки поставок, отсутствия спроса ввиду низкого качества продукции, транспортных сверхиздержек и т.д. [4, с.112].

Далее по каждому поставщику рассчитан размах вариации и среднеквадратическое отклонение [2, с.71]:

Из рассматриваемых вариантов наиболее рискованным считается тот, у кого больше вариационный размах и среднеквадратическое отклонение (таблица 3).

Таблица 3 - Выбор поставщика по критерию риска

| Показатель  | ООО<br>«Компания<br>«Чукшинский<br>карьер» | ОАО<br>«Стройкерамика»<br>(Студенковский<br>песчаный карьер) | ООО<br>«Нерудные<br>строительные<br>материалы»<br>(Чувашия) |
|---|--|--|---|
| Оценка возможных стоимостных потерь, руб.                 |  |  |   |
| - наихудший проект  | 54500                                      | 48250  | 42580   |
| - наиболее реальный                                       | 64580                                      | 63580  | 52640   |
| - наилучший   | 75260                                      | 92150  | 69220   |
| Размах вариации   | 20760                                      | 43900  | 26640   |
| Экспертные оценки:  |  |  |   |
| - наихудший проект  | 0,2  | 0,3  | 0,1   |
| - наиболее реальный                                       | 0,6  | 0,5  | 0,6   |
| - оптимистический   | 0,2  | 0,2  | 0,3   |
| Средняя величина<br>возможных стоимостных<br>потерь, руб. | 64780                                      | 67993,33   | 54813,33  |
| Отклонение  | - 10280                                    | - 19743,33   | - 12233,33  |
|   | - 200                                      | - 4413,33  | - 2173,33   |
|   | 10480                                      | 24156,67   | 14406,67  |
| Квадрат   | 105678400                                  | 389799211,1  | 149654444,4   |
|   | 40000                                      | 19477511,1   | 4723377,8   |
|   | 109830400                                  | 583544544,4  | 207552044,4   |
| Приведенный квадрат                                       | 21135680                                   | 116939763,3  | 14965444,4  |
|   | 24000                                      | 9738755,6  | 2834026,7   |
|   | 21966080                                   | 116708908,9  | 62265613,3  |
| Сумма   | 43125760                                   | 243387427,8  | 80065084,44   |
| Среднее квадратическое<br>отклонение                      | 6567,02                                    | 15600,88   | 8947,91   |

Таким образом, из трех вариантов взаимоотношений с поставщиками наиболее рискованным по критерию размах вариации считается поставщик ОАО «Стройкерамика» (размах вариации ЧДД = 43900 руб.).

Из трех вариантов взаимоотношений с поставщиками наиболее рискованным по критерию среднее квадратическое отклонение считается также поставщик ОАО «Стройкерамика» (Студенковский песчаный карьер) (среднее квадратическое отклонение = 15600,88).

Наименее рискованным по критерию размах вариации считается поставщик ООО «Компания «Чукшинский карьер» (размах вариации ЧДД = 20760 руб.).

Наименее рискованным по критерию среднее квадратическое отклонение считается также поставщик ООО «Компания «Чукшинский карьер» (среднее квадратическое отклонение = 6567,02).

### **Литература**

1. Венеделин, А.Г. Подготовка и принятие управленческого решения: Методологический аспект / А.Г. Венеделин. – М.: Экономика, 2012. - 150 с.;
2. Глушенко, В.В. Разработка управленческого решения / В.В. Глушенко. – М.: Экономика, 2012. - 456 с.;
3. Растригин, Л.А. Экстраполяционные методы проектирования и управления / Растригин Л.А., Пономарев Ю.П.– М.: Машиностроение, 2011. - 120 с.;
4. Чавкин, А.М. Методы и модели рационального управления / Чавкин А.М.. - М.: ЮНИТИ, 2010. - 391 с.;
5. Герчикова, И.Н. Процесс принятия и реализации управленческих решений / И.Н. Герчикова // Менеджмент в России и за рубежом. - 2011. - №12.

© Е.Н. Халтурина, Александрова Д.Ю., 2016

### **УДК33**

**О.А. Алиев**

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

**С.О. Ясногородский**

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

### **ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА ЗА ПЕРИОД С 2012 - 2015**

Фондовый рынок (рынок ценных бумаг) - это сектор финансового рынка, на котором производятся операции по купле – продаже ценных бумаг таких как: акции, облигации, депозитные и сберегательные сертификаты, векселя, деривативы и структурные продукты).

Функция фондового рынка состоит в привлечении и перераспределении капитала между финансовыми институтами, нефинансовыми организациями и другими секторами экономики.

Роль фондового рынка как для развивающихся стран, так и для развитых стран повышается каждый год. Основанием для этого служит эффективная операционная деятельность РЦБ, которая содействует развитию экономики страны. Вследствие этого современное экономическое сообщество уделяет максимальное внимание прогнозам развития фондового рынка России.

Основными инструментами оценки состояния и прогнозирования развития фондового рынка являются:

- уровень (объем) капитализации РЦБ;
- фондовые индексы.

На данном рисунке представлена динамика фондовых индексов, РТС и ММВБ за период с 2012 по 2015 год.

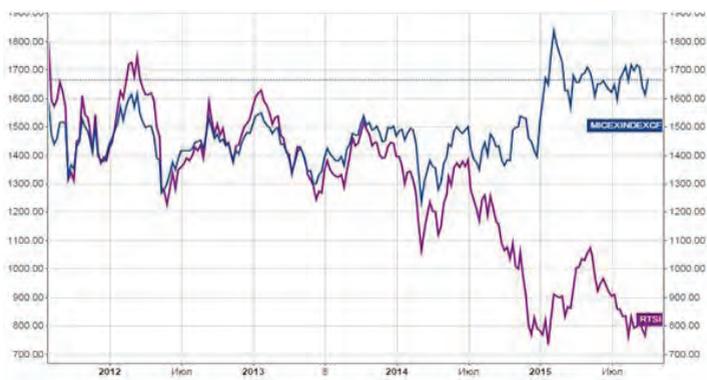


Рисунок 1. Динамика индексов РТС и ММВБ в период 2012 - 2015 гг.

Как видно по графику, в начале 2012 года динамика индексов РТС и ММВБ демонстрировала рост, в большей степени связанный с ростом цен на нефть и увеличением объемов её экспорта. Этим обстоятельством поспособствовало введение санкций в отношении Ирана и некоторые сбои в нефтедобыче в Сирии, Судане, а также Нигерии. Однако, позитивный тренд окончился в мае того же года, когда месячное снижение индекса РТС составило 21 % , а ММВБ – 10 % . Основанием для такого понижения российского рынка послужила его цикличность, а также зависимость от внешних факторов, причём в большей мере от экономики Европы. Беспокійство экономического сообщества в отношении выхода Греции из ЕС, а также ряд плохих новостей из США оказали решающее воздействие на мировую экономическую систему, которая близилась к предкризисной ситуации, а российский рынок приближался к наиболее минимальным значениям за два последних года. В 1210 и 1280 пунктов, соответственно.

Переходным моментом стало решение Европы и США о запуске программы стимулирования экономики. По мере стабилизации ситуации, инвесторы поэтапно

возвращались на фондовые рынки. Спрос на российские акции также был вызван восстановлением роста цена нефть, а также улучшенные макроэкономические данные. В итоге, четыре месяца к ряду основные фондовые индексы демонстрировали положительную динамику и к концу 2012 года в большей мере сыграли снижение во втором квартале, впрочем, к максимумам, установившемся в марте, они так и не возвратились. В результате, за год рост индекса ММВБ составил 5,17 % , до отметки 1474,70 пунктов. Долларовый индекс РТС стремительно прибавил за этот период – 10,5 % , достигнув 1526,97 пунктов.

Через большие сложности Российский фондовый рынок прошёл в 2013 году. А сложности были связаны не только с кризисным состоянием мировой экономики, но и с бюджетными и долговыми ситуациями отдельных стран Еврозоны, нестабильностью политической ситуации в ряде стран на фоне экономических проблем (Греция, Италия), а также с геополитическими конфликтами, угрожавшими перерасти в военный конфликт или увеличение экономических санкций (Сирия, Иран). В отдельные периоды на российский рынок влияли и внутренние политические, а также корпоративные новости. Максимум за текущий год индексы РТС и ММВБ достигли в январе 2013 года (1638.08 и 1546.50 пункта соответственно), после чего основательно стали понижаться, достигнув в июне минимальной отметки за год в 1227.01 пункта (индекс РТС) и 1302.32 пункта (индекс ММВБ). Во втором полугодии экономическая ситуация постепенно начала стабилизироваться, и к концу года индекс РТС поднялся до отметки в 1400 пунктов, а ММВБ – 1480 пунктов. Как отмечали ведущие аналитики, слабая динамика отечественного рынка была связана с большим оттоком капитала с развивающихся площадок из - за проблем в ЕС и США, а также с проблемами в российской экономике. В итоге, динамика индексов РТС и ММВБ в 2013 году показала не впечатляющие результаты в сравнении с прошлым периодом.

В сравнении с прошедшими годами, когда старт года начинался ростом основных индексов рынка, в первой половине 2014 года курс к падению проявился с первых торговых дней. По отношению к началу года индекс РТС снизился на 6,1 % годовых, а индекс ММВБ на 2,9 % . Эта тенденция не была связана ни с фундаментальными причинами, ни с макроэкономическими факторами, а была вызвана обострением геополитической ситуацией в связи с событиями на Украине, а также неопределенностью в отношении ее развития. Введение экономических санкций против ряда российских корпораций, кредитных организаций и физических лиц со стороны ЕС и США привело к существенным негативным последствиям для российского рынка. В конечном итоге, все сектора финансового рынка страны почувствовали последствия от резкого падения нефтяных котировок. В течение 2014 года фондовые биржи особо остро реагировали на санкции, снижаясь более чем на 200 пунктов в течение нескольких дней. В течение года индекс ММВБ показал неустойчивую динамику без реальной тенденции. Индекс РТС испытывал сильное давление, связанное с обесценением рубля, и сильно снизился. В фондовых индексах акций отмечается два глубоких падения, которые связаны с событиями на Украине (3 марта) и с повышением учетной ставки ЦБ России (16 декабря). В результате, годовая доходность по индексу ММВБ составила минус 8,3 % , а по индексу РТС - минус 47 % .

В январе 2015 года российский фондовый рынок вновь возобновил падение под воздействием внутренних и внешних причин. В начале месяца, давление на рынок оказывали котировки на нефть, которая опустилась ниже цены в 50 долларов за баррель сорта Brent и оказала давление на курс рубля, снижение кредитных рейтингов России, а также рост геополитических рисков из - за политической ситуации вокруг Украины. Индекс РТС в конце января снизился на 6,7 % . Впрочем, уже в феврале этого года рынок акций РФ вырос, благодаря росту цен на нефть, под воздействием новостей о сокращении инвестиций в нефтеразведку и закрытием некоторых нефтяных месторождений в США, а также ожидаемым прогрессом в переговорах России с ЕС по Украине. Также подспорьем российскому рынку в феврале послужили скорректировавшиеся мировые цены на нефть, стабилизированный валютный курс рубля, а также понижение геополитических рисков после Минских договоренностей "Нормандской четверки". В феврале повышение индекса РТС составило 13,4 % , а индекс ММВБ вырос на 25,9 % . Первые два месяца весны 2015 года российский рынок акций показывал здоровый рост в долларовом эквиваленте на фоне позитивных внутренних и внешних показателей. Развитию устойчивого повышающегося тренда способствовал возобновившийся рост нефтяных котировок. В прочем, уже в мае 2015 года фондовый рынок страны скорректировался вниз после сильного роста, поскольку произошло ухудшение внутренних и внешних факторов.

Понижительная тенденция формировалась с первых же дней лета вслед за падением котировок на нефть, а также при резком ослаблении рубля и продажами нерезидентами рискованных активов полагая, что Греция не сможет погасить долги перед кредиторам. Индекс РТС в конце лета снизился на 12 % - до 858,83 пункта, при этом индекс ММВБ за счет заметного падения курса рубля к доллару США продемонстрировал рост на 2,9 % - до 1668 пунктов. За первые три квартала 2015 года рост индекса РТС составил 8,6 % , а индекс ММВБ прибавил 19,5 % . в конечном счёте, с 2015 года российский фондовый рынок показал рост практически на 20 % .

Результатом анализа динамики основных фондовых индексов РФ с 2012 года по 2015 год является то, что индексы РТС и ММВБ с 2012 по 2014 двигались в одном торговом диапазоне, а впоследствии индекс ММВБ вырос и закрепился в диапазоне 1600 - 1700 пунктов, в отличие от индекса РТС, который упал вплоть до отметки в 800 пунктов. Графики динамики индексов с начала исследуемого периода и до июля 2014 года по сути одинаковы. Индекс РТС преобладает над индексом ММВБ в том случае, если укрепляется курс рубля по отношению к доллару США и когда растёт рынок акций. В противоположном случае они сближаются. В результате введённых санкций по отношению Евросоюза и США к РФ, значение индекса РТС, по причине падения цен на нефть и обесценения рубля, оказывалось ниже индекса ММВБ. В результате увеличения санкционных мер после событий на Украине с июля 2014, долларовый индекс РТС корректируется вниз быстрее, чем рублевый ММВБ. По индексу РТС инвесторы определяют состояние российского рынка, но по числу и объёму заключаемых сделок безусловно лидирует ММВБ. Главным индикатором Российского фондового рынка безусловно является индекс РТС.

Таким образом, показатели индексов зависят от следующих факторов: курса рубля, котировок на нефть и политических санкций. Развитие фондового рынка в России зависит от правильной и качественной работы самого фондового рынка и от мировых

экономических показателей. Для этого нужно решать такие актуальные проблемы как, слабый поток инвестиций, несовершенство законодательной базы, недобросовестность участников рынка и т.д. Если экономика в стране будет восстанавливаться неспешно, то и фондовый рынок будет воспроизводиться медленно.

#### **Список использованной литературы:**

1. НАУФОР. Российский фондовый рынок: первое полугодие 2015 (события и факты) – Москва, 2015 – 48 с.
2. Яндекс котировки. Динамика биржевого индекса РТС. URL: <https://news.yandex.ru/quotes/50.html> (дата обращения: 12 / 02 / 2016)
3. Московская биржа. Технический анализ: индекс РТС. URL: <http://www.micex.ru/marketdata/analysis> (дата обращения: 12 / 02 / 2016)
4. Берзон, Н.И. Фондовые индексы [Текст] / Н.И. Берзон, А.Ю. Аршавский, Е.А. Буянова // Фондовый рынок / под ред. Н.И. Берзона. – 3 - е изд. – М.: Вита, 2012. – 559 с.

© О.А. Алиев, С.О. Ясногородский

**УДК 336**

**Аметов Ф. Ю.**

Студент 4 курса специальности «Менеджмент»  
ГБОУВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»  
г. Симферополь, Российская Федерация

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ, НА ПРИМЕРЕ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ ООО «ПРОФТУР»**

Избранная тема исследования актуальна в связи с потребностью в обобщении опыта организации управления современной рекламно - информационной деятельности предприятий.

Для увеличения экономической и социальной эффективности рекламной компании на предприятие необходимо внедрить такие меры по организации рекламы, как:

Планирование рекламной компании. В развитых государствах обычно принят следующий порядок - разработка бюджета компании, а затем планирование рекламной деятельности. Широкий выбор рекламных услуг различных рекламных фирм и агентств, позволяет воплотить практически любые намерения в этой сфере. Существуют сложности изготовления и размещения рекламы. Так как такие сложности имеет и предприятие «Профтур», то предлагается иной порядок планирования рекламной деятельности, который включает в себя 3 этапа:

- первый этап. Услуги и время. Формирование проекта плана рекламной компании. Вначале рассмотрим перечень предлагаемых услуг. Для компании «Профтур» эта услуга является одной из основных направлений работы, а точнее есть одним из направлений внутреннего туризма, это туры по Крыму. Выбранное предприятием направления, имеют

выраженный сезонный характер, это май - ноябрь, поэтому размещение рекламы должно проводиться с учетом времени года.

- второй этап. Услуги и виды рекламы. На этом этапе - на материале, подготовленном в первом этапе, отмечаются виды рекламы, лучше подходящие для каждого тур продукта. Так как выбранные компанией направления имеют почти одинаковую тематику, то использовать будем общие инструменты рекламных материалов, определить варианты размещения рекламы в СМИ - один основной и пару запасных.

- третий этап. План. Согласовать необходимость в рекламе с реальными возможностями, компания получает план рекламной деятельности на определенный период времени. Метод разработки плана на год хорош тем, что, хорошо проработав один раз план рекламной кампании предприятия, руководитель фирмы и персонал начнут более четко представлять потребности предприятия в рекламе. К сожалению, к отечественным особенностям можно отнести размещение рекламы без предварительного планирования, а по предложениям рекламных агентств и СМИ. Этой ошибки не смогло избежать и предприятие «Профтур».

Случайный размещение и случайное выбор рекламы ведут к ее недостаточной эффективности и, в конечном счете, к увеличенным расходам на рекламу.

Проведение рекламной компании.

Разделим рекламную компанию на несколько этапов. Можно выделить 8 этапов рекламной компании предприятия, без которых будет невозможно добиться эффективной организации рекламной компании [2, с. 147].

1. Анализ ситуации. На данном этапе, на крымском рынке туристических услуг существует жёсткая конкурентная ситуация. Сформировались фирмы - лидеры у которых наработаны устойчивые отношения с клиентами, кроме того, у них уже сформировался положительный имидж, они известны и обладают богатым опытом тур индустрии.

Ещё важно заметить, что для туристской сферы очень важную роль имеет сезонный фактор. Сейчас для предприятия «Профтур» он играет положительную роль. Подавляющее большинство потенциальных потребителей наших услуг – это люди со средним и выше среднего доходом.

2. Постановка целей рекламы. Мы выходим на рынок для увеличения продаж по уже развитым направлениям нашей деятельности, а цели рекламы должны иметь в себе формирование положительного образа фирмы и информирование потенциальных потребителей об преимуществах и особенностях нашей услуги, также реклама должна позиционировать их среди конкурентов и привлекать большее внимание.

3. Описание услуг. На данном этапе предприятию необходимо описать в деталях экскурсионный тур, для ознакомление с предоставляемым предприятием отдыхом.

4. Польза и преимущества услуг от них для клиента. Таким образом, экскурсионный тур помогает восстановлению духовных сил и физических, знакомство с местным населением. Это расширяет ваш кругозор и поднимает настроение.

5. Потенциальные клиенты. Потенциальные клиенты - это женщины, мужчины и дети со средним и выше среднего доходом, любители активного отдыха, интересующиеся этнографией и культурой. Чем выше уровень образования населения, тем положительнее они относятся к рекламе. Среди населения с высшим, образованием 35 % к рекламе относятся хорошо. Также среди хорошо оценивающих рекламу больше, чем в среднем по

выборке респондентов, являющихся высококвалифицированными специалистами (35 %) [1, с. 5].

6. Выбор методов распространения рекламы. Реклама должна быть эффективной и достигать потенциальных клиентов. Характерная черта рекламы туристического бизнеса считается то, что рекламу по ТВ могут позволить себе не каждый. Поэтому более эффективно и традиционно идет в журналах, газетах, в Интернете и по радио, размещение в процентах:

- реклама в прессе (журналы для женщин и мужчин, листовки) 20 %
- реклама интернет 30 %
- наружная реклама (щиты на оживленных улицах) 25 %
- реклама по радио 25 %

Создание собственного Веб - сайта. Стоит отметить, что создание хорошего веб - сайта, это всего лишь полдела.

6. Заключение договоров с рекламной фирмой. Выдача заказов, подписание договоров с рекламными организациями – окончательно оговариваются все детали будущего комплекса рекламных мер [3, с. 204].

В своих заказах компании следует:

- ясно и четко сформулировать точный перечень задач и целей;
- указать целевую аудиторию;
- изложить свои пожелания решению;
- оговорить сроки изготовления рекламных материалов и проведения мероприятий.

7. Коэффициент эффективности. Каждый месяц организации необходимо рассчитывать коэффициент эффективности рекламного обращения. Это можно сделать по следующей формуле:

$$\text{Эп} = \frac{N}{\text{Ац} \times \text{Ко}} \times 100 \%$$

Где: N - количество положительных откликов всего,

Ац - охват целевой аудитории,

Ко - коэффициент эффективности охвата целевой аудитории.

Таким образом, экономическую эффективность рекламной компании характеризует прибыль предприятия в следствии проведения рекламной компании. Социальную эффективность характеризует появление новых досугов для населения или информирование о уже существующих.

#### **Список использованных источников:**

1. Герашенко Е. Почти половина россиян совершают покупки под влиянием рекламы [Текст] / Герашенко Е. // Взгляд. - 2013. - 150 с.

2. Катернюк, А.В. Рекламные технологии: Коммерческая реклама [Текст] / А.В. Катернюк. – М.: 2011. – 356 с.

3. Панкратов, Ф.Г Рекламная деятельность [Текст] / Ф.Г. Панкратов. - М.: Юнити, 2014. – 302 с.

© Ф. Ю. Аметов, 2016

## ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РФ И ПУТИ ЕГО ПОКРЫТИЯ

В состоянии дефицитности федеральный бюджет РФ находится с 2009 года и по настоящее время (табл.1)

Таблица 1. - Состояние федерального бюджета РФ

| Годы | Федеральный бюджет РФ, млрд. руб. |          |                                |
|------|-----------------------------------|----------|--------------------------------|
|      | Доходы                            | Расходы  | Дефицит,<br>Профицит(- /<br>+) |
| 2009 | 7337,75                           | 9660,06  | - 2322,3                       |
| 2010 | 8305,41                           | 10117,45 | - 1812,0                       |
| 2011 | 11367,65                          | 10925,61 | 442                            |
| 2012 | 12855,54                          | 12894,99 | - 39,4                         |
| 2013 | 13019,94                          | 13342,92 | - 323,0                        |
| 2014 | 14496,88                          | 14831,58 | - 344,7                        |
| 2015 | 13655,7                           | 15610,9  | - 1955,2                       |

Источник: Росстат: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 26.02.2016)

Профицит в 2011 году объясняется благоприятной конъюнктурой нефтяного рынка (цена за баррель – более 100\$). Основную часть бюджета РФ составляют нефтегазовые доходы. Доля нефтегазовых доходов в структуре бюджета представлена на рисунке 1.

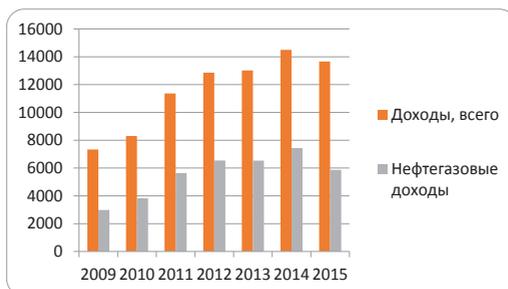


Рисунок 1. Доля нефтегазовых доходов в структуре федерального бюджета РФ.

Основным способом покрытия дефицита федерального бюджета России является использование средств золотовалютных резервов (ЗВР), посредством которых в случае

необходимости могут быть произведены государственные долговые выплаты. Наличие ЗВР позволяет Центральному Банку контролировать динамику курса национальной валюты. На 29.01.2016г. ЗВР РФ составили 371,3млрд.\$, что по сравнению с 2014г. ниже на 27 % . Таким образом, при заданном темпе потребления, ЗВР хватит не более чем на 2 - 3 года. Поэтому Правительство РФ рассматривает усиление налогового бремени как дополнительный способ покрытия дефицита. Законопроекты в этом направлении разрабатываются. Поступило предложение об отмене возврата НДС для экспортеров необработанного леса и рыбы с низкой степенью переработки. В Госдуму внесен законопроект, согласно которому предлагается ввести новый страховой сбор на случай банкротства работодателя. Появились изменения в налогообложении недвижимости, в составе которой не только жилые дома, квартиры, гаражи, но и машино - место, единый недвижимый комплекс, недостроенные сооружения, дачи и другие объекты, находящиеся на земельном участке. Взимание налога будет происходить с новой кадастровой цены [1].

В условиях санкций, ограниченных финансовых возможностей совершенствование налоговой системы является важным направлением снижения дефицита государственного бюджета страны [2, с. 121].

#### **Список использованной литературы**

1. Минфин РФ, [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
2. Мигел А.А., Зубатова О.Д. Состояние российской экономики в условиях санкций / В сборнике: Наука и современность Международная научно - практическая конференция. 05 июня 2015. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна». – Уфа, 2015. С. 120 - 121
3. Росстат: <http:// www.gks.ru/> (Дата обращения: 26.02.2016)

© А.Е. Антонова, 2016

**УДК 330**

**В.Ю.Анисимова**

ассистент кафедры экономики инноваций  
ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет  
имени академика С.П.Королева», г.Самара, РФ  
E - mail: [ipanisimova@yandex.ru](mailto:ipanisimova@yandex.ru)

**А.М.Антофеев**

Студент  
ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет  
имени академика С.П.Королева», г.Самара, РФ

#### **ПРОБЛЕМЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКА РОССИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ**

Одной из основных функций центрального банка является рефинансирование кредитно - банковских институтов. Рефинансирование обеспечивает банки

дополнительными финансовыми ресурсами и помогает им сформировать свою ресурсную базу с целью предоставления кредитов физическим и юридическим лицам, проведения активных операций. Рефинансирование также противодействует банкротству и поддерживает оптимальный уровень ликвидности коммерческих банков. [3, с.17] Целью данной деятельности центрального банка является обеспечение эффективного функционирования коммерческих банков в стране.

Данная проблема особо актуальна в последнее время. Недостаток финансовых ресурсов коммерческих банков, вызванный введенными экономическими санкциями США и ЕС против Российской Федерации, можно преодолеть с помощью привлечения финансовых ресурсов внутри страны. Единственным наиболее эффективным способом решения данной проблемы является привлечение дополнительных средств Банка России. Но из-за текущего положения развития экономики существуют некоторые трудности рефинансирования. [5]

В 2010 году ставка рефинансирования Центробанка менялась только 4 раза, и только в сторону понижения. В 2010 году была также зафиксирована самая низкая за все существование Российской Федерации ставка рефинансирования в 7,75 % , которая действовала с 01 июня 2010 по 27 февраля 2011 года. 2010 год Россия завершила со ставкой рефинансирования ЦБ в размере 7,75 % и инфляцией в размере 8,8 % .

2011 год Россия завершила со ставкой рефинансирования в 8 % . Это было четвертое значение ставки рефинансирования Банка России за год. В течении года ставка пересматривалась трижды. Инфляция в РФ за 2011 год составила 6,1 % , что является историческим минимумом для страны.

2012 год завершился со ставкой рефинансирования 8,25 % и инфляцией в 6,6 % . В течении 2012 года изменение ставки рефинансирования производилось Банком России только один раз - с 14 сентября в сторону увеличения на 0,25 пунктов. В течении предыдущих восьми месяцев 2012 года действовала ставка рефинансирования в размере - 8.00 % .

2013 год в России завершился со ставкой рефинансирования - 8,25 % , ключевой ставкой в 5,5 % , и инфляцией в 6,5 % . В течении всего 2013 года ставка рефинансирования Банка России оставалась неизменной и составляла 8,25 % . А с 13 сентября этого года ставка рефинансирования стала играть второстепенное значение и Банком России приводится справочно. По проекту Банка России к 2016 году ставка рефинансирования должна будет по значению сравняться с ключевой ставкой. [1]

2014 год завершился со ставкой рефинансирования 8,25 % , ключевой ставкой 17 % и инфляцией 11,4 % . В течении 2014 года должна была продолжиться политика ЦБ РФ по её корректировке до уровня ключевой ставки. Фактически с января по декабрь 2014 года ставка рефинансирования не менялась, а в связи с резким поднятием в конце года ключевой ставки, её изменения пока смотрятся нереальным.

В течение 2015 года ставка рефинансирования не менялась и год завершился со ставкой рефинансирования - 8,25 % и ключевой ставкой - 11 % .

С 1 января 2016 г. значение ставки рефинансирования приравнено к значению ключевой ставки Банка России.

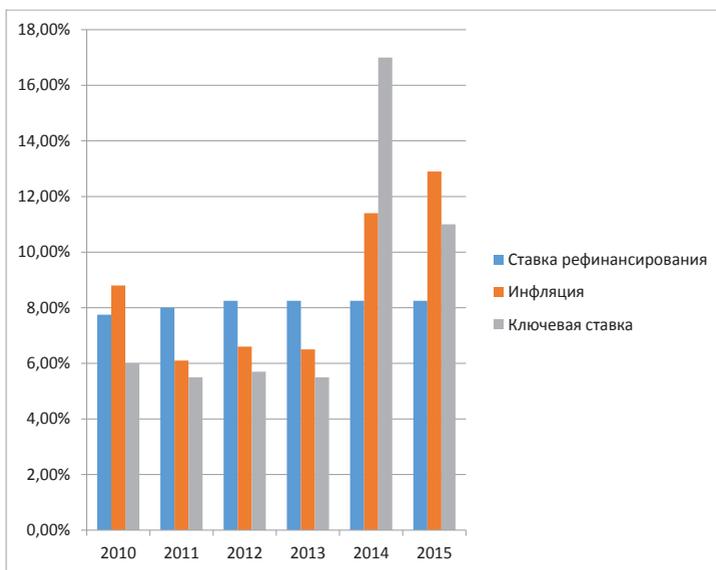


Рисунок 1. Динамика ставки рефинансирования Банка России

Рост средневзвешенной процентной ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации за период 2012 - 2014 гг. был связан, в первую очередь, с ростом показателя инфляции в стране, а также с повышением давления на валютный курс со стороны коммерческих банков. Наибольший рост средневзвешенной процентной ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации был зафиксирован во второй половине 2014 г., что было обусловлено ростом валютного курса и, как следствие, валютной политикой Центрального банка Российской Федерации по стабилизации валютного курса.

Центральный банк Российской Федерации с целью уменьшения денежной массы в обращении и снижения свободной ликвидности коммерческих банков повышал средневзвешенную процентную ставку рефинансирования. [2, с.32]

Средневзвешенная ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации показала наибольший рост за период 2013 - 2014 гг. Это было связано с введенными санкциями против Российской Федерации Европейским Союзом и США, что негативно повлияло на денежно - кредитную сферу Российской Федерации. Также введенные санкции закрыли доступ отечественным банкам к зарубежным рынкам капиталов и заимствований, что негативно повлияло на ликвидности в банковской системе страны.

На основании текущего состояния экономики и денежно - кредитного рынка стоит рассмотреть проблемы непосредственно предоставления рефинансирования Банка России коммерческим банкам страны. Проблемы и последствия предоставления рефинансирования Центральным банком Российской Федерации представлены в следующей таблице.

Таблица 1 – Проблемы и последствия предоставления рефинансирования ЦБ РФ

| Проблемы  | Последствия   |
|---|---|
| Неравномерное распределение рефинансирования между крупными и малыми банками.                                   | Малое и недостаточное развитие рефинансирования концентрирует финансовые ресурсы Банка России в крупных коммерческих банках, что снижает доступ к кредитам средним и мелким коммерческим банкам.  |
| Краткосрочность кредитов рефинансирования в рамках денежно - кредитной политики Банка России.                   | С целью минимизации рисков Банк России предоставляет преимущественно краткосрочные кредиты коммерческим банкам. Коммерческие банки могут получать кредиты рефинансирования сроком на 6 месяцев. Данные краткосрочные кредиты банки могут использовать только для покрытия краткосрочных обязательств.           |
| Высокая процентная ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации;                             | Высокая процентная ставка препятствует развитию коммерческих банков в стране, так как в этом ставка по кредитам достаточно высокая, часто выше, чем рентабельность бизнеса. Поэтому спрос со стороны юридических и физических лиц на кредиты снижается или растет риск невозврата данных кредитов.              |
| Коммерческие банки с малым размером уставного капитала имеют меньше возможностей для получения рефинансирования | Залогом по кредитам рефинансирования являются государственные ценные бумаги. В ресурсной базе данных коммерческих банках ликвидные ресурсы занимают небольшую долю. В структуре активов данных коммерческих банков наибольшую долю занимают кредитные ресурсы юридических и физических лиц Российской Федерации |

Подводя итоги можно сделать вывод, что система рефинансирования Банка России в настоящее время рассчитана лишь на крупные коммерческие банки на денежно - кредитном рынке страны. [4, с.143] Средним и мелким коммерческим банкам приходится рассчитывать на депозиты физических лиц. На современном этапе развития денежно - кредитного рынка и банковской системы главной задачей для государства и Банка России должно стать совершенствование системы рефинансирования, что будет способствовать повышению эффективности монетарной политики и увеличению объемов кредитования коммерческими банками юридических и физических лиц.

#### **Список использованной литературы:**

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10.07.2002 г., № 86 - ФЗ (ред. от 29.12.2014 г.) // СПС «Гарант» - Посл. обновление 06.10.2015.

2. Гарькина Н.Г., Сувидова М.А. Особенности денежно - кредитной политики Центрального Банка России по состоянию на 2010 - 2014 гг. // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 9 - 1 (131). С. 28 - 35.

3. Гоман И.В. Особенности рынка золота в России // Математика, экономика и управление. 2015. - №2, с. 15 - 18.

4. Тюкавкин Н.М. Информатизация экономики и информационное общество / Н.М.Тюкавкин // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 10 (101). С. 139 - 146.

5. Информация по кредитным организациям: Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 01.11.2014).

© В.Ю. Анисимова, 2016

© А.М. Антофеев, 2016

**УДК 336.025**

**Р.К. Ахмедов**

студент 2 курса финансового факультета

РЭУ им. Г.В. Плеханова

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

### **РОССИЙСКИЙ ПУТЬ ВНЕДРЕНИЯ БАЗЕЛЯ 3**

Международный надзор в сфере банковской деятельности осуществляет Базельским комитетом при Банке международных расчетов, образованный в 1974 г. в Швейцарии (г. Базель).

Главной задачей комитета является разработка единых стандартов в сфере банковского регулирования и последующие внедрение их в глобальную банковскую систему. С помощью именно этих принципов в настоящее время реализуется регулирование и надзор над банковской деятельностью. Базельский комитет состоит из входящих в него президентов и высокопоставленных представителей крупнейших банков, а также органов финансового регулирования развитых стран мира.

Присоединение России к базовым принципам Базельского комитета произошло в 2004 году. Базельские соглашения всегда носили именно рекомендательный характер для принимающих их стран. Однако часто существенные части данных соглашений находят место в национальных законодательствах государств, со своими условностями связанных с особенностями рынка и состоянием экономики. Присоединение России к Базелю обусловлено тем что, данное соглашение позволяет российским банкам стать полноправными участниками международного рынка банковских услуг, а также укрепить доверие иностранных инвесторов. Из этого следует вывод, что следование Базельским

рекомендациям дает большое преимущество в условиях глобализации мировой экономики и финансовых рынков. Базель I впервые был введен в 1998 г., основным его положением было разделение капитала банка для регулятивных целей на две категории - капитал первого и второго уровня, а активы банка делились в зависимости от степени риска на 5 групп. В 2004 г. был введен Базель II который включал минимальные требования к капиталу, процедурам надзора и рыночной дисциплине. Базель III был принят в 2010 году и устанавливал дополнительные требования к ликвидности и достаточности капитала.

В качестве основных задач Базеля III следует назвать:

- 1) снижение зависимости банковской системы от цикличности, повышение устойчивости банковской системы перед возможными кризисами;
- 2) повышение устойчивости банковской системы перед возможными кризисами;
- 3) повышение качества кредитного портфеля банков;
- 4) уменьшение уязвимости в отношении риска острого дефицита ликвидности банков;
- 5) улучшение управления рисками и повышения качества корпоративного управления;
- 6) повышение прозрачности для рынков капитала

Данные задачи достигаются, во - первых, путем повышения минимальных требований к размеру капитала и уровню ликвидности, во - вторых, с помощью усиления надзора над управлением рисками и планированием капитала на уровне организации и в - третьих, достижению результата способствует повышение требований к раскрытию информации и рыночной дисциплине.

Важно отметить, что мнения национальных регулирующих органов на внедрение Базель - III в разных географических разнятся. На Западе в приоритете у регулирующих органов увеличение буферов капитала и ликвидности, в то время как на Востоке наиболее важное значение имеют система всестороннего управления рисками, совершенствование подходов к стресс - тестированию и необходимость соответствия управления капиталом и рисками и их интеграции в стратегию компании. Данные расхождения привели к тому, что детали внедрения национальные регулирующие органы будут определять индивидуально. Таким образом для отдельных юрисдикций становится возможным применять более жесткую интерпретацию Базель - III, что в свою очередь чревато неравными условиями внедрения норм. Примером может служить, то что 98 % российских банков не будут обязаны исполнять требования новых стандартов «Базель III» по краткосрочной ликвидности. Только самые крупные участники рынка должны соответствовать данным требованиям.

Главная причина внедрения Базеля – повышение в банках качества управления рисками, что обеспечивает устойчивость банковской системы и дает реальную защиту прав вкладчиков и кредиторов. Что немаловажно в кризисное время.

Еще одной причиной внедрения является то что, подавляющее большинство наших банков работают на международном рынке, имеют корсчета в иностранных кредитных организациях. Поэтому следовать правилам, принятым на международном рынке, — единственно правильный путь. Базель выступает своего рода как обычай делового оборота. Если банки Российской Федерации не будут соблюдать требования Базеля, то к ним будут относиться как к партнерам, которые не соблюдают общепринятые правила, и стоимость заимствований на внешних рынках для российских банков неизбежно повысится. Даже несмотря на то, что этот рынок закрыт для России на западе, остается огромный азиатский рынок.

По данным Центрального Банка РФ, российская банковская система выдерживает введение Базеля III. Понятно, что внедрение стандартов Базеля III в нынешних условиях оказывает воздействие на банки, так как повышаются требования к капиталу и оценке рисков. Поэтому ЦБ РФ провел тщательную оценку влияния внедрения Базеля на банковскую систему в целом, на отдельные банки и группы банков.

Более того, принят ряд серьезных смягчений собственного регулирования, потому что по некоторым параметрам российское регулирование жестче, чем Базель. Например, норматив достаточности совокупного капитала снизился с российских 10 % до минимально требуемых Базелем 8 % . Смягчение требований регулятора действительно позволит банкам высвободить некоторый объем средств, который сейчас зарезервирован под банковские риски.

В итоге можно прийти к выводу что, Базель III вводит измененный стандарт управления капиталом и ликвидностью, который был разработан и согласован в рекордно короткие сроки. Однако многие его элементы остаются незавершенными, и очевидно, что окончательное внедрение Базель III затянется надолго. Тем не менее, давление рынка и конкурентов уже приводит к значительным изменениям в ряде организаций. Компании должны быть уверены, что смогут перейти на Базель III максимально быстро для обеспечения конкурентного преимущества в новой посткризисной системе управления рисками и усиливающегося надзора со стороны регулирующих органов. Данные условия относятся не только к России, но и всей мировой экономике в целом.

#### **Список использованной литературы:**

1. Базель III: плюсы и минусы для России и всего мира / Федоренко А.О. // Журнал: Проблемы современной экономики. - 2015
2. Особенности имплементации положений Базеля III в российских банках. / Васильева Екатерина Олеговна; Нефедов Михаил Дмитриевич // Журнал: Экономика и современный менеджмент: теория и практика – 2015
3. Об основных направлениях и сроках реализации пакета реформ Базельского комитета по банковскому надзору (Базель III). — 2011. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=110329\\_120551bazel1.htm](http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=110329_120551bazel1.htm) (дата обращения 10.05.2016).

© П.К. Ахмедов, 2016

**УДК 336**

**Т.Н. Балалаева**

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

#### **РЕАЛИЗАЦИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ**

Обращение к теме формирования и реализации молодежной политики в Российской Федерации и ее регионах связано с ее кризисным состоянием. До сих пор на федеральном

уровне, во многих регионах РФ молодежная политика не имеет соответствующего официально признанного статуса, продолжаются дискуссии по ее основным концептуальным положениям, формам и методам ее осуществления. Остро ощущается потребность в определении факторов и закономерностей ее более успешного функционирования, в выработке основных критериев эффективности управления данной сферой.

Важнейшей задачей для теории и практики молодежной политики на ближайшие годы остается поиск ее оптимального развития на региональном уровне. В данной работе в качестве исследуемого региона выбран Приморский край. Это обусловлено тем, что данный субъект РФ, являясь самым многочисленным в ДВФО по показателям молодежной популяции, имея достаточный экономический, финансовый, научный, культурный потенциал, не стал за годы реформ регионом с хорошо развитой молодежной политикой. Процесс развития молодежной политики в Приморском крае происходит без учета ее целостности и преемственности, остается на периферии деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления и характеризуется противоречивыми тенденциями [1].

Молодежная политика на региональном уровне, тесно связанная с государственной политикой и предполагает учет самых острых проблем молодежи конкретного региона в сфере здоровья и досуга, занятости и образования, бытовых проблем. На региональном уровне должна быть сформирована целостная система социальной поддержки молодежи, ее обучения и трудоустройства, которая способствует развитию молодежного и детско - юношеского движения и создает возможности регулирования молодежной миграции, обеспечения защиты прав и реализации интересов молодых людей, поддержки молодых семей.

Молодежная политика в Приморском крае основывается на следующих принципах:

- 1) привлечения молодежи к непосредственному участию в общественно - политической жизни Приморского края, в формировании и реализации молодежной политики Приморского края;
- 2) взаимодействия органов государственной власти Приморского края, органов местного самоуправления, граждан, молодежных общественных объединений и иных юридических лиц в реализации основных направлений молодежной политики Приморского края;
- 3) информационной открытости формирования и реализации молодежной политики Приморского края;
- 4) единства общегосударственной молодежной политики Приморского края;
- 5) признания законных интересов и потребностей молодежи как особой социальной группы и сбалансированности ее законных интересов и прав с интересами и правами других социальных групп и общества в целом;
- 6) реализации комплексного подхода к решению молодежных проблем, предусматривающего объединение усилий различных социальных институтов .

Реализация молодежной политики на территории Приморского края осуществляется Молодежным правительством Приморского края, ведущим свою деятельность в рамках Департамента по делам молодежи Администрации Приморского края [2].

Основной задачей Молодежного правительства является интеграция целеустремленных, активных молодых людей в работу региональных органов исполнительной власти. В

рамках деятельности Молодежного правительства реализуется более 30 социальных проектов. Самые крупные из них это – «Открытое молодежное правительство Приморского края», «Инструкция порядочному гражданину», «Дорогами памяти», «Образовательное Экотурне» [3].

«Открытое Молодёжное Правительство Приморского края» - один из крупнейших проектов Молодёжного Правительства. Данный проект как раз направлен на привлечение молодежи в систему государственной власти на уровне муниципалитетов посредством формирования молодежных администраций. Данная организация мобилизует и аккумулирует наиболее активных представителей молодежи муниципального образования, позволяя им реализовывать свои инициативы и развивать профессиональные навыки. Институт молодёжных администраций представляет собой ячейки молодёжного правительства на местах, реализующих проекты головного Молодёжного правительства в рамках своего муниципалитета и предлагающих свои проекты для реализации. Данные администрации функционируют в бинарной системе координат : с одной стороны, они координируются главой администрации муниципалитета, с другой – Молодёжным правительством региона.

Одним из важных социальных проектов в рамках деятельности комитета ЖКХ Молодёжного Правительства Приморского края реализуется проект «Инструкция порядочному гражданину». Целью данной инструкции является повышение уровня знаний людей в области ЖКХ, или попросту информатизация собственников квартир об их правах и обязанностях, а также показать алгоритм действий в случае нарушения их гражданских прав. В «Инструкции порядочному гражданину» содержится такая информация, как: кому писать претензии, жалобы, как проконтролировать исполнение обязательств перед жильцами и т.д. По итогу реализации проекта было роздано 10 000 экземпляров жителям Владивостока, а так же «Инструкция порядочному гражданину» готовится для каждого муниципального образования Приморья.

Немаловажным направлением в социальных проектах Молодёжного правительства занимает патриотическое направление. В мае 2014 года по инициативе Молодёжного Правительства при поддержке Департамента по делам молодежи, Департамента Внутренней политики , представителей бизнеса и общественности был реализован проект «Дорогами памяти».

Главной целью данного проекта было связать поколение победителей в Великой Отечественной войне с молодым племенем. Передать память от отцов к детям. В рамках проекта был организован пробег ретро - автомобилей по Владивостоку. Колонна состояла из 28 автомобилей. Главными пассажирами стали ветераны ВОВ, школьники и студенты. Колонна прошла весь город, сделав 8 остановок в памятных для ветеранов местах. Каждая остановка сопровождалась рассказом ветеранов об истории памятника и событиях прошлых лет. Данный проект несет в себе смысл призыва к своим корням, возродить патриотические чувства и помыслы у молодого поколения, которое теряет связь с великим прошлым.

В 2015 году организаторы проекта - Молодежное Правительство Приморского края совместно с Приморской краевой молодежной общественной организацией «Союз тренеров», при поддержке Администрации Приморского края; Благотворительного фонда А.В. Монастырева; Приморского краевого Совета ветеранов войны и труда, Вооруженных

сил и правоохранительных органов; военно - патриотических и реставрационных клубов Приморья.

В Приморском крае существует более 120 различных молодежных объединений. На данный момент в 21 муниципальном образовании созданы молодежные парламенты и советы, еще в 7 проводится работа по формированию данных структур. Помимо всего этого с 28 по 30 ноября 2014 года состоялся II Форум Молодежи Приморского края, в котором приняло участие более 600 человек из 33 муниципальных образований края. Так же 10 декабря 2014 года в Законодательном Собрании Приморского края состоялась II Региональная научно - практическая конференция «Развитие парламентаризма в Приморском крае: Опыт и современные практики» [4].

Говоря о проблемах развития молодежной политики, нельзя не упомянуть, что механизм участия молодежи в управлении государством сегодня несовершенен. Доля молодых граждан в органах законодательной и исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органах местного самоуправления крайне мала. В то же время необходимость налаживания сотрудничества государственных и муниципальных органов власти с молодежью, молодежными общественными объединениями и другими организациями, средствами массовой информации в интересах решения молодежных проблем огромна. Одновременно с этим существует проблема отсутствия на муниципальном уровне комплексных программ, обеспечивающих организованное и последовательное привлечение наиболее подготовленных молодых людей на государственную и муниципальную службу, их эффективное участие в делах муниципалитета, а так же страны и ее регионов.

Нельзя не отметить и низкий уровень мотивации участия в молодежном парламентском движении. Недоверие и непонимание, а иногда и страх и растерянность со стороны некоторых руководителей т.к. они не представляют, как это делать. Это вызвано отсутствием должной подготовки руководителей молодежных объединений для работы в современных условиях, нехваткой кадров, финансовой поддержки, опыта [5].

Отдавая должное бесспорным достоинствам этой формы политического участия молодёжи, нужно всё же признать, что молодёжное правительства не могут рассматриваться в качестве полноценных субъектов гражданского общества и легитимно представлять интересы различных категорий молодёжи, её субъектность.

Ведь далеко не в каждом региональном молодёжном правительстве действительно отражены интересы всех категорий молодёжи, а система формирования молодёжного правительства далеко не всегда основывается на процедурах легитимной выборности, чаще – это делегирование и конкурс. Сама специфика молодёжного парламентаризма заключается в имитации принятия политических решений, структурой, не располагающей реальными управленческими ресурсами.

Поэтому, следует отдавать себе отчёт в том, что молодёжные правительства не могут рассматриваться в качестве полноценных форм, характеризующих полноценное участие субъектов гражданского общества и, будучи созданными властными структурами, не могут заменить собой подлинную гражданскую инициативу молодёжи.

### Список литературы:

1. Султанова Е.В. Реализация молодежной политики в Артемовском городском округе / Е.В. Султанова, В.И. Андреева // Научный обозреватель. – Уфа: ООО «Инфинити». – 2015. - №1 (49). – С.5 - 7.
2. О внесении изменений в Закон Приморского края "О молодежной политике в Приморском крае": Закон №138 - КЗ от 03.12.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zspk.gov.ru/laws/zakony/32591/>
3. Официальный сайт Администрации Приморского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.primorsky.ru/](http://www.primorsky.ru/)
4. Григорьева О.О. Развитие молодежного парламентаризма в городе Владивостоке // Научная перспектива. – Уфа «ООО» Инфинити». – 2015. - №6. –С.45 - 46.
5. Балалаева Т.Н., Дьяченко А.А. Анализ реализации молодежной политики Приморского края // Журнал научных и прикладных исследований. 2016. № 2. С. 74 - 78.

© Т.Н. Балалаева, 2016

УДК 336

**Батукова О.А.**

студентка экономического факультета,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

### **ОЦЕНКА МАНИПУЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ОСНОВЕ КОЭФФИЦИЕНТА НАЧИСЛЕНИЯ**

Манипулирование финансовой отчетностью является одной из наиболее актуальных проблем современности. В Российской Федерации риски совершения незаконных финансовых операций особенно высоки.

Манипулирование финансовой отчетностью – это намеренное искажение информации (завышение или занижение показателей) о финансовом и нефинансовом состоянии компании [2, с. 18]. Основой для совершения манипулирования отчетностью является оппортунистическое поведение.

В экономической теории оппортунистическим поведением в принято называть поведение, направленное на достижение личной выгоды за счет обмана, ухищрений и махинаций. Подобное поведение все чаще всего является следствием нестабильной экономической ситуации в стране. В связи с этим преднамеренное искажение бухгалтерской отчетности может оказать влияние на принятые менеджментом и многочисленными пользователями отчетности как управленческие, так и инвестиционные решения [4, с. 118].

Для выявления факта манипулирования в российских компаниях проводится внешний и внутренний аудит. Но как показывает практика, аудиторские проверки способны распознать только крупное мошенничество, при этом постоянное мелкое мошенничество остается незамеченным [3, с. 117].

Из этого следует необходимость использования различных процедур зарубежных стран, позволяющих выявить признаки манипулирования прибылью, выручкой и активами.

Такой процедурой может стать выявление взаимосвязей между показателями бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств с помощью «модели Бениша» («М - score») [2, с. 21]. В основу данной модели положено восемь компонентов, позволяющих определить не только наличие факта манипулирования, но и указать, с помощью каких разделов организация совершала факт манипулирования.

Наибольший удельный вес в уравнении М - score составляет коэффициент ТАТА. Индекс доли суммарных начислений в суммарных активах оценивает степень отклонения показателя рентабельности активов от результативности деятельности организации, объясняемую фактическими поступлениями денежных средств в процессе текущей (операционной) деятельности организации [1, с. 578].

На сегодняшний день апробация показателя ТАТА представляет особый научный интерес.

Исследование было проведено на примере компаний, занимающихся добычей сырой нефти и природного газа согласно ОКВЭД.

Выборка была совершена на основе отчетности по РСБУ по 149 компаниям из крупнейшей базы данных СКРИН[6].

Нефтегазовая отрасль России со своим ресурсным потенциалом и накопленным капиталом играет особую роль в экономике России. Специфика отрасли состоит в том, что она способна привлекать иностранные инвестиции в крупных размерах, что определяется природой самих объектов инвестирования. На сегодняшний день нефтегазовая отрасль является основным источником валютных и налоговых поступлений казны.

Для расчета коэффициента ТАТА была взята информация из отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств (ОДДС). Из первоначальной выборки были исключены 24 компании, не предоставившие отчет о движении денежных средств.

Для того чтобы воспользоваться информацией и получить объективные результаты, предварительно в исследовании необходимо было дать оценку качества составления ОДДС.

Чтобы признать ОДДС качественным необходимо выполнение следующего условия:

Денежные средства и денежные эквиваленты на конец - Денежные средства и денежные эквиваленты на начало = Сальдо денежных потоков.

Чтобы приступить к расчету коэффициента начисления необходимо удостовериться в качестве составления отчетности. Результаты качества составления ОДДС представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты качества составления ОДДС

| Показатель                  | Количество компаний | Удельный вес в % |
|-----------------------------|---------------------|------------------|
| Всего компаний              | 125                 | 100              |
| Правильно составлен ОДДС    | 87                  | 69,6             |
| Не правильно составлен ОДДС | 38                  | 30,4             |

Необходимо заметить, что у 30,4 % компаний отчетность составлена не качественно. На основе этих компаний, выявим удельный вес погрешности.

Таблица 2 – Удельный вес погрешности при составлении компаниями ОДДС

| Процент погрешности | Менее 5 % | От 5 % до 10 % | Более 10 % |
|---------------------|-----------|----------------|------------|
| Количество компаний | 21        | 4              | 13         |

При оценивании искажения отчетности аудиторские организации устанавливают долю отклонений от базовых показателей. Принято считать, что ошибка менее 5 % является незначительной. Поэтому 21 компанию можно вернуть в выборку для расчета ТАТА. Искажение любой статьи формы бухгалтерской отчетности более чем на 10 % является грубым нарушением ведения бухгалтерского учета, и влечет за собой административную ответственность согласно Федеральному закону РФ «О внесении изменений в Кодекс РФ об административных правонарушениях» [5]. Таким образом, количество компаний, которые допускают серьезные ошибки очень велико.

Далее для 108 компаний, оставшихся в выборке, был рассчитан коэффициент ТАТА по формуле Бенишу.

Алгоритм расчета имеет следующий вид:

$$= \frac{I - FO}{TA}, (1)$$

где NI – годовая чистая прибыль из отчета о финансовых результатах;

CFO – денежный поток от операционной деятельности;

ТА – совокупные активы.

Следуя данной формуле, коэффициент ТАТА растет при росте чистой прибыли, но неизменном операционном денежном потоке, т.е. при намеренном завышении прибыли – манипулировании финансовой отчетностью [1, с. 579].

Определенный научный интерес вызывает расчет статистических характеристик коэффициента ТАТА. Поэтому для расчета корректных характеристик коэффициента, в том числе и среднего отклонения в данной отрасли, была проведена предварительная обработка данных с помощью применения Метод Томсона. Содержание данной обработки состоит в отсеивании грубых погрешностей наблюдения (аномальных значения).

Из 108 компаний методом Томсона было исключено 2 компании, результаты которых значительно отличались от результатов остальных компаний. На основе оставшихся значений мы рассчитываем статистические характеристики, которые и помогут нам выявить манипуляторов с финансовой отчетностью. Результаты представлены в таблице 3.

Таблиц 3 – Статистические характеристики коэффициента ТАТА

| Наименование показателя | Среднее значение | Стандартное отклонение | Минимум | Медиана | Максимум |
|-------------------------|------------------|------------------------|---------|---------|----------|
| ТАТА                    | - 0,039          | 0,188                  | - 0,805 | - 0,031 | 0,998    |

По расчетам Бениша, нормативное среднее значение для добросовестных компаний составляет 0,018, а для компаний манипуляторов 0,031.

При помощи правила трех сигм выявим количество компаний попадающих в интервал  $(\bar{x} - 3\sigma; \bar{x} + 3\sigma)$ , компании не попадающие в данный интервал, являются 100 % манипуляторами. Где  $\sigma$  – стандартное отклонение по отрасли. Результаты расчетов представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Характеристика результатов доверительного интервала

| Интервал                                    | $E(r), \pm \sigma$ | $E(r), \pm 2\sigma$ | $E(r), \pm 3\sigma$ | $E(r), > \pm 3\sigma$ |
|---|--------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|
| Вероятность нахождения значения в интервале | 68,26 %            | 95,45 %             | 99,73 %             | 100 %                 |
| Компании с положительным коэффициентом      | 26                 | 5                   | 0                   | 1                     |
| Компании с отрицательным коэффициентом      | 16                 | 55                  | 2                   | 1                     |

Принято считать, компании попавшие в диапазон от 0 до 0,018 предоставили качественно составленную отчетность и не являются манипуляторами. Из данной выборки только 10 компаний оказались в данном диапазоне.

Таким образом, первичная выборка составляла 149 компаний из них 24 компании не предоставили отчет о движении денежных средств, что является грубым нарушением, также 38 компаний некачественно составили ОДДС. Также важно отметить, 62 компании имеют высокий процент отклонения, что побуждает настороженно относиться к качеству составления отчетности.

На основе расчета коэффициента ТАТА мы с уверенностью можем утверждать, что 4 компании являются манипуляторами. Из них три компании занижают свои результаты, возможно, с целью ухода от налогов, а одна компания наоборот завышает, что может связано с привлечением новых инвесторов.

На основе проведенных расчетов было доказано, с помощью коэффициента начисления, что метод Бениша может применяться не только на основе отчетности МСФО, но и на основе отчетности РСБУ. Таким образом, данный метод мы можем рекомендовать всем стейкхолдерам компании, а именно: акционерам и инвесторам, для принятия качественных управленческих решений, налоговым органам при проверке достоверности расчета налогов и банкам при выдаче кредитов.

### Список литературы

1. Алексеев М.А. Проблемы применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий // Мы продолжаем традиции российской статистики: Материалы I Открытого российского статистического конгресса (Новосибирск, 20 - 22 октября 2015года). – Новосибирск: НГУЭУ, 2015. С.578 - 579.
2. Батукова О.А., Жданович А.О., Зубова А.А. Выявление признаков подозрительности в финансово - экономической деятельности организации // Современные тенденции

развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9, - С. 18 - 22.

3. Савельева М.Ю., Савельева, Ю.В., Бородина, Ю.Б., Кухта, А.О. Оценка отчетности компаний энергетической отрасли на предмет манипулирования показателем прибыли // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам IX Международной научно - практической конференции 31 декабря 2015 г.: - Белгород - 2015. - №9 - 6, часть VI. - С. 114 - 118.

4. Савельева М.Ю., Кухта, А.О. Взаимосвязь между оценочной рыночной стоимостью собственного капитала и индексом доли суммарных начислений к суммарным активам // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9, - С. 117 - 121.

5. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН РФ «О внесении изменений в Кодекс РФ об административных правонарушениях» / № 77 - ФЗ от 30.03.2016

6. URL: <http://www.Skrin.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам (дата обращения 07.12.2015).

© О.А. Батукова, 2016

## УДК 338

**А.М. Батьковский**

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

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

## ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПК<sup>1</sup>

Деятельность любого предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК), можно разделить на операционную (текущую) и проектную [1, с. 138]. Операционная деятельность в течение длительного времени почти не меняется, достаточно отлажена и прогнозируема [2, с. 173]. В отличие от этого, проектная деятельность связана с созданием новых продуктов или услуг и, в силу своей новизны, менее предсказуема, имеет более высокую долю неопределенности, и соответственно повышенные риски [3, с. 72]. По виду проектной деятельности предприятия ОПК можно разделить на: проектно - зависимые – развитие которых зависит от реализации проектов; проектно - ориентированные предприятия, деятельность которых базируется на выполнении большого количества проектов [4, с. 297].

---

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519)

На проектно - ориентированных предприятиях значительная часть инвестиций (имеются в виду так называемые реальные инвестиции) по определению реализуется в проектной форме [5, с. 341]. Понятие «проектно - ориентированное предприятие» не имеет единства в определении, но основополагающим моментом является то, что оно владеет всеми видами ресурсов, а также индивидуальными функциями такими как: научно - исследовательские разработки, производство и реализация [6, с. 251]. К категории проектно - ориентированных предприятий можно отнести наукоемкие (высокотехнологичные) предприятия ОПК, для которых характерна ситуация, когда множество проектов управляется средствами функционального или процессного менеджмента [7, с. 144]. При этом акцент ставится на процессе, а не на достижение целей и результатов каждого отдельного проекта или их совокупности, что в свою очередь ведет к неэффективному управлению проектами предприятия в целом. Для эффективного управления проектами предприятия, вне зависимости от его уровня и формы (стратегическое, операционное, портфельно - проектное), все элементы системы управления должны быть взаимосвязаны между собой [8, с. 160; 9, с. 152].

На основе проектно - ориентированного подхода предлагается сформировать «стратегический портфель проектов» предприятия ОПК, который предлагается определить, как сбалансированную, динамически изменяющуюся совокупность проектов, программ и портфелей, объединенных воедино с целью эффективного управления ими для достижения стратегических целей предприятий [10, с. 403]. В отличие от управления отдельным проектом, сущность которого сводится к созданию конечного уникального результата, данное определение обозначает основную суть концепции портфельного управления – это достижение стратегических целей. Портфель должен рассматриваться как инструмент реализации стратегии предприятия [11, с. 195; 12, с. 256].

Для исполнения стратегии и достижения поставленных целей необходимо осуществлять текущее (операционное) управление и осуществлять управление проектами [13, с. 78]. Далее происходит трансляция на тактический уровень, где, в свою очередь, происходит управление текущими процессами / операциями и осуществляется управление отдельными проектами и программами. Проектная деятельность относится к продуктивной деятельности, т.е. к деятельности, направленной на достижение новых целей, операционная – к репродуктивной, связанной с достижением известного результата с помощью известных средств [14, с. 359; 15, с. 291]. Привлечение внутренних или внешних ресурсов в портфель проектов определяется только условиями экономической эффективности, т.е. подразделения предприятия, не задействованные напрямую в проектной деятельности, существуют для проекта в рамках конкурентного рынка [16, с. 302].

Управление портфелем проектов состоит из следующих основных процессов: формирования портфеля проектов, мониторинга и контроля элементов портфеля. Основополагающим процессом управления портфелем проектов является его формирование [17, с. 119]. При постановке задачи формирования эффективного портфеля проектов возникают проблемы выбора критериев анализа и измеримости соответствия портфеля проектов стратегическим целям предприятия. Задачей формирования стратегического портфеля проектов является выбор такого сочетания проектов, программ и портфелей, при котором доходность портфеля максимальна, а риски минимальны при заданных сроках выполнения и ограниченности ресурсов [18, с. 281]. Не все проекты,

осуществляемые в рамках деятельности предприятий ОПК, соответствуют его стратегическим целям и могут быть включены в состав портфеля. Поскольку стратегия изменяется со временем в ответ на изменение условий внешней и внутренней среды, портфель проектов также подвержен пересмотру в части своего состава: одни проекты завершаются, новые добавляются, от одних отказываются, другие принимают во внимание [19, с. 47; 20, с. 186].

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Кравчук П.В., Фомина А.В. Системный подход к управлению рисками инновационных проектов на предприятиях оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. - № 2. – Сер. ОТ. – С. 133 - 144.
2. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168 - 182.
3. Батьковский А.М., Булава И.В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономической системы. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74.
4. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
5. Батьковский А.М., Калачанов В.Д., Лифанова Е.И. Управление реализацией инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 3. – С. 322 - 343.
6. Батьковский М.А., Коновалова А.В., Фомина А.В. *Управление рисками инновационных проектов*. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С. 246 - 265.
7. Божко В.П., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Боков С.И., Стяжкин А.Н. Оценка инновационных проектов в системе контроллинга. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. С. 143 - 146.
8. Батьковский А.М., Фомина А.В. Проблемы и основные задачи развития управления оборонно - промышленным комплексом России. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. – № 3. – Сер. ЭВТ. – С. 158 - 170.
9. Батьковский А.М., Фомина А.В. Инструментарий оптимизации решения актуальных задач управления развитием предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. – № 3. – Сер. ЭВТ. – С. 146 - 157.
10. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика, 2010. – 472 с.
11. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.

12. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

13. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.

14. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.

15. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.

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

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

18. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.

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

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

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

**УДК 338**

**А.М. Батьковский**

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

## **КЛАССИФИКАЦИЯ ПОРТФЕЛЕЙ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПК<sup>2</sup>**

В настоящее время отсутствует единая, общепринятая и утвержденная соответствующими стандартами типология портфелей проектов [1, с. 139]. Портфели проектов классифицируются различным образом [2, с. 173]. Один из возможных вариантов их классификации представлен в таблице 1 [3, с. 72].

---

<sup>2</sup> *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519)*

### Типология портфелей проектов

| Классификационные признаки                  | Виды портфелей проектов  |
|---|--|
| По характеру предметной области [4, с. 379] | <ul style="list-style-type: none"> <li>• проекты развития;</li> <li>• инвестиционные проекты;</li> <li>• внутренние инфраструктурные проекты;</li> <li>• производственные проекты;</li> <li>• внешние инфраструктурные проекты;</li> <li>• проектные программы</li> </ul>  |
| По степени связи со стратегией [5, с. 332]  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• нестратегический портфель;</li> <li>• слабый стратегический портфель;</li> <li>• средне стратегический портфель;</li> <li>• высоко стратегический портфель;</li> <li>• сильный стратегический портфель</li> </ul>   |
| По типу наращивания активов [6, с. 251]     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• экстернально - ориентированный портфель;</li> <li>• агрессивный портфель;</li> <li>• низкоинтенсивный портфель;</li> <li>• органически - ориентированный портфель</li> </ul>  |
| По типу развивающей интеграции [7, с. 144]  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• портфель лидер - проектов;</li> <li>• обратный гармонизированный портфель;</li> <li>• гармонизированный портфель;</li> <li>• портфель инфраструктурных проектов</li> </ul>  |
| По характеру инноваций [8, с. 160]          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• проекты создания новых продуктов на основе собственных открытий;</li> <li>• проекты создания новых процессов на основе собственных открытий;</li> <li>• проекты создания новых продуктов на основе заимствованных открытий;</li> <li>• проекты создания новых процессов на основе заимствованных открытий;</li> <li>• проекты создания новых продуктов на основе собственных изобретений;</li> <li>• проекты создания новых процессов на основе собственных изобретений;</li> <li>• проекты создания новых продуктов на основе заимствованных изобретений;</li> <li>• проекты создания новых процессов на основе заимствованных изобретений;</li> <li>• проекты создания новых продуктов на основе собственных НИОКР;</li> <li>• проекты создания новых процессов на основе собственных НИОКР;</li> <li>• проекты создания новых продуктов на основе</li> </ul> |

|  |
|--|
| заимствованных НИОКР;<br>• проекты создания новых процессов на основе заимствованных НИОКР |
|--|

Применительно к предприятиям ОПК необходимо, с нашей точки зрения, применять иную классификацию проектов, поскольку формирование их портфеля для данных предприятий тесно связано со стратегией их развития [9, с. 152]. Примерная типология проектов, реализуемых предприятиями ОПК, представлена в таблице 2 (данный перечень не является исчерпывающим) [10, с. 407; 11. с. 296; 12, с. 402].

Таблица 2

### Типы проектов наукоемкого предприятия ОПК

|                                  |                        |       |                             |   |   |                        |   |
|----------------------------------|------------------------|-------|-----------------------------|---|---|------------------------|---|
|                                  |                        |       |                             |   |   |                        | Уровни управления                                       |
| Стратегия предприятия            |                        |       |                             |   |   |                        | Стратегическое управление                               |
| Стратегический портфель проектов |                        |       |                             |   |   |                        | Среднесрочное стратегическое управление                 |
| Проекты (программы) развития     |                        |       |                             | Проекты обновления основных производственных фондов |   |                        | Оперативное управление                                  |
| Инновационные проекты            | Инвестиционные проекты | НИОКР | Информационные проекты (ИТ) | Расширение производства, увеличение мощностей       | Техническое перевооружение и модернизация | Строительство объектов | Программы поддержки основных фондов в рабочем состоянии |
|                                  |                        |       |                             |   |   |                        | Типы проектов   |

На уровне среднесрочного управления происходит формирование стратегического портфеля проектов, которое направлено на повышение инновационного потенциала и инвестиционной привлекательности предприятия за счет реализации им проектов развития и обновления основных фондов на уровне оперативного управления [13, с. 68]. Проекты развития представляют собой инновационные и инвестиционные проекты. Отличительной особенностью инновационного проекта является высокая степень неопределенности на всех стадиях инновационного цикла, в связи с чем необходимо тщательно изучать, отбирать проекты и обоснованно включать их в портфель проектов предприятия ОПК [14, с. 367]. Кроме того, при формировании портфеля проектов возникает проблема расстановки приоритетов инвестирования [15, с. 291]. При формировании портфеля проектов предприятия ОПК могут возникать следующие проблемы:

- ресурсы «растрачиваются» между различными проектами, что приводит к невозможности запустить значимые для будущего развития проекты, требующие масштабной концентрации средств [16, с. 356];

• непонимание действий, которые необходимо осуществить для достижения стратегических целей. Проекты реализуются для достижения собственных целей предприятия, не учитывая при этом цели ОПК в целом [17, с. 135].

Для решения указанных проблем и повышения инновационной активности наукоемкого сектора российской экономики необходимо уточнить методологические основы и инструментарий формирования портфелей проектов применительно к предприятиям ОПК [18, с. 317; 19, с. 68].

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Кравчук П.В., Фомина А.В. Системный подход к управлению рисками инновационных проектов на предприятиях оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. - № 2. – Сер. ОТ. – С. 133 - 144.

2. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168 - 182.

3. Батьковский А.М., Булава И.В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономической системы. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74.

4. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

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

6. Батьковский М.А., Коновалова А.В., Фомина А.В. Управление рисками инновационных проектов. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С. 246 - 265.

7. Божко В.П., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Боков С.И., Стяжкин А.Н. Оценка инновационных проектов в системе контроллинга. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. С. 143 - 146.

8. Батьковский А.М., Фомина А.В. Проблемы и основные задачи развития управления оборонно - промышленным комплексом России. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. – № 3. – Сер. ЭВТ. – С. 158 - 170.

9. Батьковский А.М., Фомина А.В. Инструментарий оптимизации решения актуальных задач управления развитием предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. – № 3. – Сер. ЭВТ. – С. 146 - 157.

10. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика, 2010. – 472 с.

11. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.

12. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

13. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.

14. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.

15. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.

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

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

18. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.

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

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

**УДК 338**

**А.М. Батьковский**

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

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

### **МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ<sup>3</sup>**

Модели формирования портфеля инновационных проектов делятся на однокритериальные и многокритериальные [1, с. 148]. На рисунке 1 приведена классификация однокритериальных моделей принятия решений об отборе проектов в портфель по учету неизвестных факторов [2, с. 267; 3, с. 321; 4, с. 137].

<sup>3</sup> *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).*



**Рисунок 1. Однокритериальные модели формирования портфеля инновационных проектов**

Однокритериальные модели характеризуются относительной простотой но они не учитывают многоцелевую сущность портфелей проектов и не отражают их синергетического эффекта [5, с. 324]. Наиболее известными среди них являются модель формирования портфеля проектов «риск - доходность», предложенной К. и М. Радулеску, и модели «затраты – эффект».

Используя модель К. и М. Радулеску можно предложить модель, позволяющую найти портфель проектов из исходного множества конкурирующих проектов, которые содержат только один проект из каждого подмножества, удовлетворяющий всем ограничениям и требованиям для использования ресурсов, максимизирующий полезный результат и минимизирующий риск их реализации в оборонно - промышленном комплексе (ОПК) [6, с. 285]. Предположим, что  $F_1, \dots, F_q$  - подмножества эквивалентных проектов;  $n_1, \dots, n_q$  - количество проектов в каждом подмножестве. Тогда  $n = n_1 + \dots + n_q$  – совокупность всех исследуемых проектов. Множество данных проектов, реализуемых в ОПК, в каждом из таких подмножеств соответствует функции [7, с. 385]:

$$F_k = \{P_{k_1}, \dots, P_{k_{n_k}}\}. \quad (1)$$

Все проекты в любом множестве  $F_k$  эквивалентны, поэтому необходимо выбрать из каждого подмножества только один инновационный проект [8, с. 76]. Предположим, что проекты оцениваются  $m$  экспертами  $E_1, \dots, E_m$ , которые ставят баллы каждому проекту. Разумеется, вместо экспертов можно взять  $m$  критериев [9, с. 427]. Обозначим  $a_{i,jk}$  – баллы, которые выставляет эксперт  $i$  инновационному проекту  $P_{jk}$ .

Допустим, что для реализации проектов доступно  $k$  - ресурс:  $R_1, \dots, R_k$ . Обозначим  $b_{i,jk}$  - количество ресурса  $i$ , необходимое для реализации проекта  $P_{jk}$ ,  $c_i$  - верхний предел доступного ресурса  $R_i$ . Пусть  $x = \{x_{ij}\}$  - решение данной задачи, т.е. соответствующие проекты  $P_{ij}$ . Если  $x = 0$ , то проект отклоняется, если  $x = 1$  то это означает, что проект войдет в портфель. Совокупный эффект от такого портфеля составит [10, с. 238]:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^q \sum_{k=1}^{n_q} a_{i,jk} * x_{jk} = z_i. \quad (2)$$

В данном случае  $z_i$  – общий балл, выставленный портфелю  $x$  экспертом  $E_i$

Риск портфеля  $R(x)$  (как вариация баллов экспертов) будет равен:

$$R(x) = \frac{\sum_{s=1}^m \left( z_s - \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m z_i \right)^2}{m} = \frac{\sum_{s=1}^m \left( \sum_{j=1}^q \sum_{k=1}^{n_q} a_{s,jk} * x_{jk} - \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^q \sum_{k=1}^{n_q} a_{i,jk} * x_{jk} \right)^2}{m}. \quad (3)$$

Проблема формирования портфеля проектов многокритериальная оптимизационная проблема [11, с. 159]:

$$\max \left( \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^q \sum_{k=1}^{n_q} a_{i,jk} * x_{jk} \right) \min(R(x)), (4)$$

с ограничениями для любого  $i = 1, \dots, q$ :

$$\sum_{j=1}^q \sum_{k=1}^{n_q} b_{s,jk} * x_{jk} \leq c_s \text{ и } \sum_{k=1}^{n_q} x_{ik} = 1. (5)$$

Поскольку временной интервал как правило не учитывается в одно - и двухкритериальных моделях, можно считать, что проекты, отбираемые в портфель проектов при использовании данных моделей, начинаются одновременно и реализуется в совокупности [12, с. 269; 13, с. 252].

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
2. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.
4. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.
5. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
6. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.
7. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.
8. . Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
10. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика. 2010, – 472 с.

12. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

13. Батьковский М.А., Коновалова А.В., Фомина А.В. *Управление рисками инновационных проектов*. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С. 246 - 265.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

**А.М. Батьковский**

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

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКА ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПК<sup>4</sup>

При разработке инструментария прогнозирования риска финансовой несостоятельности предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК) необходимо учитывать, что зависимость между двумя или более независимыми переменными (предикторами) и откликом – одной зависимой величиной исследуют многопараметрические методы статистики [1, с. 241]. Данную зависимость можно представить в виде математической модели, в состав которой входят предикторные переменные и весовые коэффициенты, которые характеризуют вклад каждого предиктора в изменение отклика [2, с. 6]. Построение указанной модели и ее использование позволяют прогнозировать значения отклика для новых значений предикторов и определять степени влияния каждого предиктора на величину отклика [3, 38]. Самыми распространенными методами, используемыми для решения указанной задачи, являются: Logit - регрессия, дискриминантный анализ, множественная линейная регрессия [4, 286]. Основным различием указанных методов являются формат, в котором представлена зависимая переменная (отклик), и их содержание [5, с. 35].

Множественную линейную регрессию целесообразно применять тогда, когда зависимая переменная по размерности совпадает с зависимыми (предикторными) переменными и является непрерывной величиной [6, с. 168]. В этом случае главным условием эффективного применения метода множественной линейной регрессии является близкая к линейной зависимость отклика и предикторных переменных [7, с. 218]. Наиболее эффективным при решении задач, связанных с отнесением исследуемого субъекта к той

---

<sup>4</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).

или иной группе или классу, является дискриминантный анализ. В ситуациях, когда зависимая переменная (отклик) является дихотомической величиной, то есть принимающей два возможных значения – 1 (истина) и 0 (ложь) следует использовать Logit - регрессию. В этом случае независимые переменные могут быть как дискретными, так и непрерывными [8, с. 119].

В контексте проблемы прогнозирования финансовой несостоятельности компании, применимыми являются как дискриминантный анализ, так и Logit - регрессия, поскольку первый позволяет отнести рассматриваемую компанию к той или иной группе (финансово несостоятельные, действующие компании), второй – сделать предположение о том, возможна финансовая несостоятельность (отклик равен 1) или нет (отклик равен 0) [9, с. 146]. Основной сложностью в выборе используемого инструментария является необходимость соблюдения требований и ограничений, накладываемых на возможность применения того или иного метода [10, с. 194]. В основе таких ограничений лежит техника определения весовых коэффициентов линейной комбинации [11, с. 26]. В частности, определение оценок весовых коэффициентов в рамках дискриминантного анализа осуществляется методом наименьших квадратов [12, с. 57]. Для получения совместно эффективных и несмещенных оценок весовых коэффициентов необходимо выполнение следующих основных требований [13, с. 41]: параметры являются случайными величинами; каждая зависимая переменная имеет нормальный закон распределения; случайные ошибки имеют нормальное распределение и постоянную дисперсию; каждое значение зависимой переменной должно быть корректно отнесено к тому или иному классу; математическое ожидание случайных ошибок равно нулю [14, с. 178].

На практике выполнение указанных требований весьма затруднительно, особенно при небольших (менее 100) объемах выборки данных. Недостаточное внимание, уделяемое авторами моделей прогнозирования банкротства, соблюдению требований дискриминантного анализа ведет к снижению их предсказательной способности. Невыполнение, по крайней мере, одного из приведенных требований не позволяет делать выводы о приемлемой точности дискриминантной модели [15, с. 387]. Применение множественной линейной регрессии в случаях, когда отклик принимает дихотомические значения, также является неэффективным [16, с. 271].

Очевидно, что такая зависимость не может быть описана линейным уравнением. Кроме того, ошибки оценивания в таком случае не являются постоянными и нормально распределенными в рамках исследуемого интервала [17, с. 33]. В результате нелинейной зависимости отклика (вероятность финансовой несостоятельности) от предикторных переменных, применение множественной линейной регрессии ограничено относительно узким линейным участком в центре сигмоида. Logit - регрессия решает данную проблему путем логарифмической трансформации зависимости отклика от предикторных переменных [18, с. 218]. Иными словами, в рамках Logit - регрессии линейная зависимость устанавливается между натуральным логарифмом отклика и линейной комбинацией предикторов и определяется следующим уравнением:

$$\ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = a + \sum_i b_i \cdot X_i, (1)$$

где  $\pi$  – вероятность наступления события  $Y$  (финансовая несостоятельность);  $\frac{\pi}{1-\pi}$  – коэффициент несогласия (показывает, во сколько раз чаще отклик  $Y$  принимает значение 1, чем 0);  $X_i$  – предикторные переменные;  $a$  – свободный член;  $b_i$  – весовые коэффициенты.

Экспонируя левую и правую части уравнения (1) можно представить вероятность наступления события  $Y$  уравнением:

$$\pi = \frac{e^{a+\sum_i b_i X_i}}{1+e^{a+\sum_i b_i X_i}} \quad (2)$$

Тем не менее, Logit - регрессии также присущ ряд ограничений [19, с. 119]: зависимая переменная (отклик) должна быть дискретной величиной; значения зависимой переменной должны быть представлены в виде двоичного кода (1, 0 – ожидаемое событие происходит или нет, соответственно); в модель не должны включаться избыточные переменные, либо исключаться переменные, повышающие ее точность; каждое наблюдение должно быть независимым; масштабы предикторных переменных должны быть сопоставимыми; предикторные переменные не должны быть мультиколлинеарными [20, с. 14]. Основной сложностью в рамках построения модели, учитывающей влияние внешних факторов на риск финансовой несостоятельности компании, является выполнение третьего из приведенных выше ограничений линейной регрессии [21, с. 36].

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.
2. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8.
3. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
5. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.
6. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.
7. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.
8. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.

9. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

10. Батьковский А.М., Клочков В.В., Фомина А.В. Влияние отраслевой структуры на эффективность производства в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 2. – С. 186 - 201.

11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.

12. Батьковский М.А. Количественные методы оценки рисков реализации инновационных проектов в базовых высокотехнологичных отраслях. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / в 2 ч. Ч. 1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 57 - 59.

13. Батьковский А.М. Анализ рисков управления предприятиями ОПК. // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей Международной научно - практической конференции (1 апреля 2016 г., г. Уфа). В 5 ч. Ч.1. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 39 - 42.

14. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.

15. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

16. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.

17. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 32 - 42.

18. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 204 - 222.

19. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Теоретические основы и инструментарий управления развитием высокотехнологичных предприятий. // Электронная промышленность. – 2014. – № 2 – С. 112 - 121.

20. Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных стратегий предприятия. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 10 - 17.

21. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1 (1). – С. 35 - 37.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

**А.М. Батьковский**

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

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

## **ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ОТРАСЛЕВОЙ ЗНАЧИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА<sup>5</sup>**

Предлагаемая система оценки отраслевой значимости предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК) строится на:

- преимущественном использовании состава технико - экономических и финансовых показателей действующих форм государственной статистической и бухгалтерской отчетности [1, с. 15];
- общепринятых методах и нормативных оценках с учетом специфики отрасли и существующей ситуации [2, с. 36];
- относительной простоте восприятия результатов на всех уровнях принимаемых решений [3, с. 38];
- автоматизированной подготовке исходных данных и проведении требуемых расчетов [4, с. 213].

Комплексная оценка отраслевой значимости предприятий ОПК формируется на основе широкого круга взаимоувязываемых данных, характеризующих:

- общий отраслевой производственный и научно - технический потенциал, его основную структуру и уровень использования [5, с. 118];
- ресурсный потенциал каждого предприятия отрасли (основные фонды, численность и т.п.) и его состояние [6, с. 182];
- результаты финансовой деятельности предприятий: прибыльность, платежеспособность, деловую активность и финансовую устойчивость [7, с. 296];
- социально - экономическое положение работников предприятий [8, с. 197];
- состояние разработки и производства конкретных видов продукции отдельными предприятиями [9, с. 27];
- наличие, использование и техническое состояние мощностей [10, с. 39];
- техническое и технологическое состояние выпускаемой и разрабатываемой продукции каждым предприятием и т.д. [11, с. 206].

В процессе анализа деятельности каждое предприятие ОПК может быть рассмотрено как: структурная единица отрасли (блок, в котором определяются отраслевая значимость предприятия и характеристика его общего состояния); производственная (научно - техническая) единица определенного вида продукции (блок, в котором определяются

---

<sup>5</sup> *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).*

значимость предприятия в производстве (разработке) определенного вида продукции и характеристика его состояния на предприятии) [12, с. 32; 13, с. 27]. При оценке предприятия ОПК как структурной единицы отрасли определяется его вклад в достигнутые отраслью результаты на основе оценок вклада в отраслевые результаты производственной и научно - технической деятельности и доли предприятия в производственных ресурсах (научно - техническом потенциале) отрасли, а также оцениваются технико - экономические показатели, характеризующие общее состояние производственно - хозяйственной (научно - технической) деятельности, финансовое состояние предприятия в целом, социально - экономическое положение работников и техническое состояние производственной базы [14, с. 35]. При оценке значимости предприятия в производстве (разработке) определенного вида техники анализируется его вклад в отраслевое производство (разработку) конкретных видов продукции, а также проводится оценка предприятия как производственной единицы по производству (разработке) этих видов продукции на основе оценок состояния производства (разработки) этого вида на предприятии, а также технического и технологического уровня выпускаемой и разрабатываемой продукции [15, с. 168].

Оценка разнородных показателей, характеризующих различные направления деятельности предприятия, производится по 10 - ти балльной шкале, где:

- максимальная оценка - 10 баллов, принимается исходя из оптимального уровня действующих норм и нормативов, или экономически целесообразного максимального уровня данного показателя, определяемого на основе указанных норм и нормативов [16, с. 217];

- минимальная оценка - 0 баллов, дается уровню показателя, который практически не оказывает влияния на соответствующее состояние предприятия [17, с. 145].

В целях более полноценного восприятия результатов наряду с количественными оценками анализируемых технико - экономических показателей используются и их качественные характеристики [18, с. 192]. Подобные характеристики исходят из специфики конкретных показателей, характеризуют степень их влияния на состояние производства, основываются на действующих нормах и нормативах, а также учитывают сложившуюся практику проведения различных аналитических расчетов и определяются соответствующими диапазонами оценок [19, с. 6]. Как правило, выделяются диапазоны, соответствующие положительному (высокому и умеренному), нейтральному и отрицательному уровням влияния конкретных показателей на общее состояние предприятия. При этом в зависимости от специфики показателей, степени влияния на состояние предприятия границы соответствующих диапазонов могут несколько варьироваться [20, с. 242].

### **Список использованной литературы**

1. Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных стратегий предприятия. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 10 - 17.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1 (1). – С. 35 - 37.

3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 32 - 42.
4. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 204 - 222.
5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Теоретические основы и инструментарий управления развитием высокотехнологичных предприятий. // Электронная промышленность. – 2014. – №2 – С. 112 - 121.
6. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.
7. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
8. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.
10. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46.
11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
12. Батьковский А.М. Принципы управления предприятиями ОПК. // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей Международной научно - практической конференции (1 апреля 2016 г., г. Уфа). / В 5 ч. Ч.1. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 32 - 34.
13. Батьковский А.М. Принципы стратегического инновационного развития предприятий ОПК. // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 марта 2016 г., г. Челябинск). / в 2ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 27 - 28.
14. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.
15. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.
16. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.

17. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

18. Батьковский А.М., Клочков В.В., Фомина А.В. Влияние отраслевой структуры на эффективность производства в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 2. – С. 186 - 201.

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

20. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

**А.М. Батьковский**

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

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

## ОЦЕНКА ДОЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕСУРСНОМ ПОТЕНЦИАЛЕ ОТРАСЛИ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА<sup>6</sup>

Для оценки доли предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) в имеющемся ресурсном потенциале отрасли используются следующие показатели [1, с. 36]:

$Y_{\phi}^o$  - удельный вес предприятия в отраслевой стоимости основных производственных фондов (по основной деятельности), характеризующий роль предприятия в формировании производственного потенциала отрасли [2, с. 211].

$Y_{mo}^o$  - удельный вес предприятия в отраслевой стоимости машин и оборудования [3, с. 116].

$Y_{mтп}^o$  - удельный вес предприятия в отраслевой численности промышленно - производственного персонала (ППП), характеризующий значение предприятия в формировании отраслевых трудовых ресурсов [4, с. 25].

Оценка доли предприятия в имеющемся ресурсном потенциале отрасли ОПК ( $V_{\partial}$ ) рассчитывается как [5, с. 14]:

$$V_{\partial} = \sum_{p=1}^3 K_p \cdot O_p, \text{ при } \sum_{p=1}^3 K_p = 1,$$

где:  $O_p$  - оценка удельного веса  $p$ -го показателя предприятия в общеотраслевых показателях;  $K_p$  - рейтинговые (весовые) коэффициенты, составляющие: 0,35 - для оценки удельного веса в отраслевой стоимости основных производственных фондов ( $Y_{\phi}^o$ ); 0,40 -

<sup>6</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519)

для оценки удельного веса предприятия в отраслевой стоимости машин и оборудования ( $Y_{мо}^o$ ); 0,25 - для оценки удельного веса в отраслевой численности ППП ( $Y_{мп}^o$ );  $p=1,2,3$ , где  $p$  – индекс анализируемого показателя [6, с. 36; 7, с. 28].

Значения весовых коэффициентов рассматриваемых показателей установлены на основе анализа показателей, характеризующих финансово - экономические результаты деятельности предприятий ОПК в течении длительного периода [8, с. 242; 9, с. 7]. В зависимости от уровня полученных количественных оценок доля предприятия ОПК в имеющемся ресурсном потенциале отрасли признается [10, с. 38; 11, с. 367]:

|                           |                    |                     |
|---------------------------|--------------------|---------------------|
| большой                   | - диапазон оценок: | 7 – 10 [12, с. 34]; |
| значительной              | - диапазон оценок: | 5 – 7 [13, с. 171]; |
| относительно значительной | - диапазон оценок: | 3 – 5 [14, с. 216]; |
| малозначительной          | - диапазон оценок: | 1 – 3 [15, с. 118]; |
| незначительной            | - диапазон оценок: | < 1 [16, с. 146].   |

Использование представленного инструментария оценки доли предприятий оборонно - промышленного комплекса в имеющемся ресурсном потенциале отрасли на практике позволяет повысить эффективность управления их развитием в современных условиях [17, с. 183; 18, с. 406].

#### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 32 - 42.
2. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 204 - 222.
3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Теоретические основы и инструментарий управления развитием высокотехнологичных предприятий. // Электронная промышленность. – 2014. – №2 – С. 112 - 121.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.
5. Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных стратегий предприятия. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 10 - 17.
6. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1 (1). – С. 35 - 37.
7. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Сравнительный анализ развития оборонно - промышленных комплексов России и зарубежных государств. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 47. – С. 26 - 37.
8. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.
9. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8.

10. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологических предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46.

11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

12. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.

13. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.

14. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.

15. Батьковский М.А., Кураев Н.М., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Оценка производственно - технологического потенциала специального производства предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. – № 5, серия ОТ. – С. 113 - 125.

16. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

17. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.

18. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

**УДК 338**

**А.М. Батьковский**

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

### **ОЦЕНКА РОЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕЗУЛЬТАТАХ ПРОИЗВОДСТВЕННО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛИ<sup>7</sup>**

При оценке роли предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) как структурной единицы отрасли (V) определяются: вклад данного предприятия в отраслевые

<sup>7</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

результаты производственно - хозяйственной деятельности ( $V_{nxd}$ ) [1, с. 137]; доля рассматриваемого предприятия в производственных ресурсах отрасли ( $V_o$ ) [2, с. 26].

Для оценки вклада предприятия в отраслевые результаты производственно - хозяйственной деятельности используются следующие показатели:

$Y^o$  □ удельный вес предприятия в отраслевом объеме производства, характеризующий вклад предприятия в общее состояние производства отрасли [3, с. 38];

$Y^o_{on}$  □ удельный вес предприятия в отраслевом объеме реализованной (отгруженной) продукции, учитывающий вклад предприятия в производство продукции, пользующейся спросом [4, с. 211];

$Y^o_r$  □ удельный вес предприятия в отраслевом объеме полученной прибыли (понесенных убытков) [5, с. 116];

$Y^o_{en}$  □ удельный вес предприятия в отраслевом объеме оборонной продукции, учитывающий роль предприятия в выполнении Госзаказа на продукцию оборонного назначения, технически и технологически имеющую определенные отличия от изделий гражданского применения [6, с. 34];

$Y^o_s$  □ удельный вес предприятия в отраслевом объеме экспортируемой продукции отрасли, характеризующий роль предприятия в производстве конкурентоспособной на мировом рынке продукции [7, с. 168].

Учитывая определенную однородность указанных показателей (удельные веса), для их оценки используются единые шкалы, зависящие от количества оцениваемых предприятий [8, с. 218]. Оценка вклада предприятия в отраслевые результаты производственно - хозяйственной деятельности ( $V_{nxd}$ ) определяется как средневзвешенная оценка:

$$V_{nxd} = \sum_{p=1}^5 K_p \cdot O_p, \text{ при } \sum_{i=1}^5 K_p = 1,$$

где:  $O_p$  - оценка удельного веса  $p$ -го показателя предприятия в общеотраслевых показателях;  $K_p$  - рейтинговые (весовые) коэффициенты, составляющие: 0,20 - для оценки удельного веса предприятия в отраслевом объеме производства ( $Y^o$ ); 0,30 - для оценки удельного веса предприятия в отраслевом объеме реализованной (отгруженной) продукции ( $Y^o_{on}$ ); 0,20 - для оценки удельного веса предприятия в отраслевом объеме полученной прибыли (понесенных убытков) ( $Y^o_r$ ); 0,15 - для оценки удельного веса в отраслевом объеме оборонной продукции ( $Y^o_{en}$ ); 0,15 - для оценки удельного веса в отраслевом объеме экспортируемой продукции ( $Y^o_s$ );  $p=1,2,\dots,5$ , где  $p$  - индекс анализируемого показателя [9, с. 117].

В зависимости от уровня полученных количественных оценок вклад предприятия ОПК в достигнутые отраслю результаты производственно - хозяйственной деятельности признается [10, с. 146; 11, с. 189; 12, с. 39]:

|                           |                   |                     |
|---------------------------|-------------------|---------------------|
| Основным                  | - диапазон оценок | 9 – 10 [13, с. 5].  |
| Большим                   | - диапазон оценок | 7 – 9 [14, с. 81].  |
| Значительным              | - диапазон оценок | 5 – 7 [15, с. 178]. |
| Относительно значительным | - диапазон оценок | 3 – 5 [16, с. 234]. |
| Малозначительным          | - диапазон оценок | 1 – 3 [17, с. 15].  |
| Незначительным            | - диапазон оценок | < 1.                |

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 32 - 42.
4. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 204 - 222.
5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Теоретические основы и инструментарий управления развитием высокотехнологичных предприятий. // Электронная промышленность. – 2014. – №2 – С. 112 - 121.
6. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.
7. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.
8. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.
9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.
10. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.
11. Батьковский А.М., Ключков В.В., Фомина А.В. Влияние отраслевой структуры на эффективность производства в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 2. – С. 186 - 201.
12. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46
13. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8

14. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

15. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталев Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. –2014. – № 3. – С. 177 - 191.

16. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

17. Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных стратегий предприятия. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 10 - 17.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

**А.М. Батьковский**

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР<sup>8</sup>**

Предлагаемая система интегрированной оценки результатов деятельности предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК), имеет многоплановое назначение [1, с. 180]. Комплекс технико - экономических показателей и система их оценок, применяемая при анализе текущей производственно - хозяйственной деятельности предприятий ОПК может эффективно применяться и при подборе состава новых организационных структур [2, с. 67]. В процессе анализа текущей деятельности каждому предприятию дается количественная и качественная характеристика [3, с. 278]. Количественная характеристика исходит из оценки вклада каждого предприятия отрасли ОПК в их совместные результаты деятельности, взаимоувязанной с долей каждого в общих ресурсах [4, с. 411]. Для оценки вклада в общие результаты деятельности отрасли рассматриваются удельные веса каждого предприятия ОПК в общем объеме производства, реализованной продукции, военной продукции, экспорта, прибыли (убытка) [5, с. 242]. Параллельно оцениваются доли предприятия в общем объеме основных производственных фондов, стоимости машин и оборудования и численности работающих [6, с. 17].

---

<sup>8</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).

Качественная оценка текущей деятельности предприятий аналогична комплексной оценке финансово - экономического состояния промышленных предприятий. Данная оценка определяет по каждому предприятию [7, с. 40]:

- общее состояние производства: рост (снижение) объемов производства продукции (в сопоставимых ценах); удельный вес военной продукции в общем объеме предприятия; уровень реализации продукции (соотношение объемов отгруженной и произведенной продукции); удельный вес экспортируемой продукции в общем объеме производства; рентабельность производства продукции [8, с. 37].

- оценку финансового состояния, в том числе: прибыльность хозяйственной деятельности (общая рентабельность предприятия, рентабельность реализованной продукции); платежеспособность (коэффициент текущей ликвидности, в том числе с учетом погашения краткосрочной дебиторской задолженности); деловая активность (коэффициент оборачиваемости материальных средств); финансовая устойчивость (коэффициент автономии) [9, с. 36].

- социально - экономическое положение работников: изменение численности работающих; соотношение среднемесячной заработной платы работников предприятия со среднеотраслевым (или средним для данной структуры) уровнем; соотношение задолженности по заработной плате в расчете на 1 работника с его среднемесячной заработной платой [10, с. 165].

- оценку технического состояния производственной базы: удельный вес машин и оборудования в стоимости основных производственных фондов; удельный вес стоимости полностью амортизированных машин и оборудования в их общей стоимости; износ не полностью амортизированных машин и оборудования; коэффициент обновления машин и оборудования [11, с. 216].

При этом, каждое предприятие рассматривается в двух ракурсах: структурная единица организационного образования; самостоятельный объект [12, с. 52]. Цель оценки состояния предприятия, как структурной единицы организационного образования - на базе количественной оценки вклада предприятия в общие результаты деятельности, взаимоувязанного с долей в имеющихся общих ресурсах организационной структуры, определить основные направления сохранения или повышения роли предприятия, его влияния на укрепление и развитие организационной структуры в целом [13, с. 145].

Цель оценки деятельности предприятия, как самостоятельного объекта - на основе качественной оценки комплекса показателей предприятия определить, исходя из их уровня, пути улучшения его состояния [14, с. 25]. В первом случае определяется главным образом степень участия каждого предприятия в достижении общих итогов текущей деятельности организационной структуры [15, с. 64]. Одновременно выявляются и относительное соответствие (или несоответствие) ресурсной доли предприятия и его вклада в общие результаты деятельности, а также и в ее составляющие [16, с. 76]. Задача качественной оценки - определить наиболее характерные общие недостатки производственно - финансовой деятельности предприятий анализируемой структуры, а также возможности улучшения их текущего финансово - экономического состояния с целью повышения эффективности деятельности организационной структуры в целом [17, с. 80]. Для этого на базе полученных оценок показателей комплексной оценки финансово - экономического состояния предприятий выявляются присущие большинству из них так называемые

“болевые точки”, соответствующие низким или крайне низким оценкам конкретных показателей (как правило, менее 3, в ряде случаев менее 1).

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. –2014. – № 3. – С. 177 - 191.
2. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
3. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеxническая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.
6. Батьковский А.М. Оценка устойчивости развития предприятия. // Современные тенденции развития науки и технологий: периодический научный сборник по материалам X Международной научно - практической конференции (31 января 2016 года) – Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2016. – № 1 - 11. – С. 16 - 18
7. Батьковский А.М. Анализ рисков управления предприятиями ОПК. // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей Международной научно - практической конференции (1 апреля 2016 г., г. Уфа). В 5 ч. Ч.1. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 39 - 42
8. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. –2011. – № 3. – С. 36 - 46
9. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.
10. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.
11. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.
12. Батьковский А.М. Оценка программ инновационного развития предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Новая наука: проблемы и перспективы: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (4 мая 2016 г., г. Стерлитамак). / в 3 ч. Ч. 1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 50 - 53

13. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

14. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.

15. Батьковский М.А. Оценка интеграционных процессов в ОПК. // Эволюция современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 апреля 2016 г., г. Киров). / в 4 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 63 - 66.

16. Батьковский М.А. Регулирование производства высокотехнологичной продукции в отраслях ОПК. // Эволюция современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 апреля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 75 - 78.

17. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Определение относительной важности объектов при формировании программ развития предприятий ОПК. // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 79 - 81.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

## УДК 338

**А.М. Батьковский**

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

### **ОЦЕНКА ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ НАПРАВЛЕНИЙ ИХ РАЗВИТИЯ В ХОДЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОТРАСЛИ<sup>9</sup>**

На основе количественных оценок положения предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК) в отрасли формируются их качественные оценки, предназначенные в более концентрированной и целенаправленной форме преобразовать полученную аналитическую информацию для определения их дальнейших направлений развития как самостоятельных производственно - хозяйственных единиц или включения их в состав интегрированных структур [1, с. 53]. В зависимости от количественных оценок уровня

<sup>9</sup> *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00018).*

отраслевой значимости и устойчивости их положения, предприятия ОПК входят в различные группы качественных оценок [2, с. 37]. По отраслевой значимости, исходя из уровня оценок, предприятия распределяются следующим образом: ведущие (оценки от 7 до 10); важные (от 5 до 7); значимые (от 3 до 5); малозначимые (от 1 до 3); незначимые ( $< 1$ ) [3, с. 35; 4, с. 168; 5, с. 216; 6, с. 118].

По устойчивости финансово - экономического и научно - технического состояния, исходя из уровня оценок, предприятия распределяются следующим образом: устойчивое (оценки от 7 до 10); относительно устойчивое (от 5 до 7); неустойчивое (от 3 до 5); тяжелое (от 1 до 3); кризисное ( $< 1$ ) [7, с. 148; 8, с. 191]. Аналогичные качественные характеристики по каждому предприятию формируются и по конкретным направлениям техники, в разработке или производстве которых в какой - то мере участвуют эти предприятия [9, с. 182]. При этом качественные характеристики предприятия по направлению будут иметь определенный приоритет перед отраслевыми характеристиками [10, с. 431]. Основная схема отбора предприятий в целях реструктуризации отрасли ОПК, то есть создания в ней новых организационных структур, состоит в следующем:

- *базовые предприятия интегрируемых структур* - предприятия, имеющие ведущие или важное отраслевое значение и устойчивое или относительно устойчивое финансово - экономическое и научно - техническое состояние [11, с. 325];

- *предприятия, дополняющие и развивающие формируемые структуры*, - предприятия, имеющие ведущее и важное значение и находящиеся в неустойчивом состоянии, а также значимые в отрасли и имеющие устойчивое, относительно устойчивое и неустойчивое финансово - экономическое состояние. В ряде случаев, эти предприятия могут быть базовыми для формирования отдельных небольших целевых организационных структур, если они имеют устойчивое или относительно устойчивое финансово - экономическое состояние [12, с. 6];

- *предприятия, подлежащие укрупнению (объединению)* с возможным сохранением в отрасли или передачей в региональное управление, - малозначимые предприятия, имеющие устойчивое, относительно устойчивое и неустойчивое финансово - экономическое состояние [13, с. 29];

- *предприятия, подлежащие передаче в региональное управление*, - все незначимые предприятия независимо от устойчивости финансово - экономического состояния [14, с. 41].

Кроме того, предприятия, имеющие тяжелое или кризисное финансово - экономическое состояние, подлежат санации или банкротству, в том числе: ведущие и важные предприятия - санации и могут включаться в состав интегрируемых структур на правах субъектов; значимые - санации с передачей в региональное управление; малозначимые и незначимые - банкротству, перепрофилированию и выводу из состава отрасли [15, с. 298]. Таким образом, на базе комплексных качественных оценок определяются предприятия - потенциальные субъекты интегрированных структур и предприятия, подлежащие выводу из отраслевого состава [16, с. 25]. На базе первых формируются новые организационные структуры, в зависимости от их целей и задач, определяемых органами отраслевого управления [17, с. 14; 18, с. 44; 19, с. 131].

### Список использованной литературы

1. Батьковский М.А. Показатели оценки финансовой устойчивости предприятий базовых высокотехнологичных отраслей. // Новая наука: от идеи к результату: Международное

научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (29 января 2016 г., г. Сургут). / в 3 ч. Ч. 1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 52 - 54.

2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 32 - 42.

3. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.

4. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.

5. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.

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

7. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

8. Батьковский А.М., Ключков В.В., Фомина А.В. Влияние отраслевой структуры на эффективность производства в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 2. – С. 186 - 201.

9. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.

10. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

11. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.

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

13. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Сравнительный анализ развития оборонно - промышленных комплексов России и зарубежных государств. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 47. – С. 26 - 37.

14. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46.

15. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

16. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.

17. Батьковский А.М. Методика оценки финансовой устойчивости предприятий радиоэлектронной промышленности. // Институциональные преобразования в условиях рыночной экономики в отраслях промышленности: сборник научных трудов по материалам I Международной научно - практической конференции 25 января 2016 г. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 10 - 16.

18. Батьковский М.А. Финансовые коэффициенты оценки рисков предприятий радиоэлектронной промышленности и их группировка в процессе анализа. // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 43 - 45.

19. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н., Фомина А.В. Модель автоматизированной системы оценки предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. – № 5. – Серия ОТ. – С. 126 - 134.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

## УДК 338

**А.М. Батьковский**

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

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК<sup>10</sup>

Для оценки общего финансового состояния предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) используются основные показатели, характеризующие: прибыльность хозяйственной деятельности предприятия; платежеспособность; деловую активность [1, с. 75]; финансовую независимость в условиях рыночных отношений [2, с. 53]. В качестве основных показателей, характеризующих прибыльность хозяйственной деятельности, используются:  $R_o$  - общая рентабельность предприятия (отношение балансовой прибыли к средней за период стоимости всего имущества предприятия, т.е. итогу баланса) [3, с. 36];  $R_p$  - рентабельность реализованной продукции (отношение прибыли от реализации продукции к затратам на реализованную продукцию) [4, с. 241].

---

<sup>10</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

В целом прибыльность хозяйственной деятельности любого предприятия может оцениваться как с помощью абсолютных показателей суммы полученной прибыли или понесенных убытков, их составляющих, чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятий после уплаты налогов, так и относительных (показателей рентабельности), характеризующих доходность или прибыльность в процентах к затратам средств или вложенному капиталу [5, с. 38]. В современных условиях особую актуальность приобретают показатели рентабельности различных средств, вложенных в предприятие [6, с. 46]. Акционеров и потенциальных инвесторов в первую очередь интересует какую прибыль они могут получить на каждый рубль своих средств, а также какая ее доля останется в их непосредственном распоряжении [7, с. 418]. Важнейшим показателем, характеризующим финансовое положение предприятия, показывающим общую способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства и зарабатывать денежные средства для этого является платежеспособность [8, с. 182]. Для ее оценки применяются:

$K_{ml}$  - коэффициент текущей ликвидности (отношение оборотных средств предприятия к краткосрочным обязательствам) [9, с. 319];

$K_{ml}^o$  - коэффициент текущей ликвидности с учетом возможного погашения краткосрочной дебиторской задолженности (отношение суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, всех видов запасов к краткосрочным обязательствам за вычетом краткосрочной дебиторской задолженности), характеризующий наличие достаточных собственных средств [10, с. 276].

Наиболее обобщающим показателем платежеспособности выступает коэффициент текущей ликвидности [11, с. 35]. Теоретически предприятие признается платежеспособным, если его значение не менее 2. Вместе с тем, под влиянием форм расчетов, оборачиваемости оборотных средств, отраслевых и иных особенностей предприятия ОПК вполне удовлетворительные результаты могут оказаться и при значительно меньшем (но превышающем единицу) значении общего коэффициента текущей ликвидности [12, с. 169]. В этом случае считается, что предприятие обладает значительным объемом собственных средств и имеет допустимую неустойчивую платежеспособность [13, с. 217]. При значениях коэффициента текущей ликвидности менее 1 предприятие признается неплатежеспособным, т.к., даже реализовав все имеющиеся материальные активы, получив причитающиеся средства от дебиторов и использовав все денежные средства и краткосрочные ценные бумаги, оно не способно выполнить обязательства [14, с. 146]. Для более объективной оценки платежеспособности предприятия и используются значения коэффициентов текущей ликвидности, скорректированные с учетом возможного погашения краткосрочной дебиторской задолженности [15, с. 26]. Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Отдельные виды активов имеют различную скорость оборота. Наибольший период оборота имеет недвижимое имущество и прочие внеоборотные активы, представляющие собой средства, предназначенные для долгосрочного использования предприятием [16, с. 48].

Текущие же активы, предназначенные для реализации или потребления, могут неоднократно менять свою форму (материально - вещественную на денежную, и наоборот) в течение одного анализируемого периода [17, с. 38]. Длительность нахождения средств в

обороте определяется влиянием целого ряда факторов внешнего и внутреннего характера. К числу первых следует отнести сферу деятельности предприятия, отраслевую специфику, масштабы деятельности и ряд других [18, с. 57].

Не меньшее воздействие на оборачиваемость средств оказывает и существующая общая ситуация в стране [19, с. 53]. Вместе с тем время нахождения средств в обороте в значительной степени определяется внутренними условиями деятельности предприятия, в первую очередь эффективностью его управления, и служит показателем оценки его деловой активности. Для характеристики деловой активности используется коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств ( $K_{об}$ ) представляющий собой отношение выручки от реализации продукции (валового дохода) без налогов и акцизов к средней за период стоимости всех видов запасов и затрат [20, с. 61].

Для оценки финансовой независимости предприятия от заемных средств используется коэффициент автономии (доля источников собственных средств в общем объеме всего имущества предприятия) ( $K_a$ ). Чем выше доля собственных средств, тем более свободно себя чувствует предприятие по отношению к кредиторам [21, с. 34]. Предприятие считается независимым, если доля собственных средств превышает половину всего имущества. Вместе с тем, в зависимости от характера деятельности при высоких показателях оборачиваемости оборотных средств предприятие может без особого ущерба для своей независимости привлекать несколько больше заемных средств, чем имеется собственных средств.

#### **Список использованной литературы**

1. Батьковский А.М. Финансовый фонд нейтрализации риска при формировании программ производства продукции. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / В 2 ч. Ч. 1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 73 - 76.
2. Батьковский М.А. Показатели оценки финансовой устойчивости предприятий базовых высокотехнологических отраслей. // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (29 января 2016 г., г. Сургут). / в 3 ч. Ч. 1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 52 - 54.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологических предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1 (1). – С. 35 - 37.
4. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.
5. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологических предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46.
6. Батьковский М.А. Основные виды анализа финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (5

февраля 2016 г., г. Киров). / В 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 45 - 47.

7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

8. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталев Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. –2014. – № 3. – С. 177 - 191.

9. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

10. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.

11. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.

12. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.

13. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.

14. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

15. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.

16. Батьковский М.А. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий радиоэлектронной промышленности. // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / В 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 47 - 49.

17. Батьковский А.М. Анализ современного состояния радиоэлектронной промышленности. // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей VIII Международной научно - практической конференции (1 апреля 2016 г., г. Уфа). / В 5 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 37 - 39.

18. Батьковский М.А. Оценка финансово - экономического состояния предприятий радиоэлектронной промышленности. // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (МНПК - 60, 29 января 2016 г., г. Сургут). / В 3 ч. Ч. 1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 57 - 58.

19. Батьковский М.А. Моделирование управления финансовой устойчивостью предприятий радиоэлектронной промышленности. // Научные исследования и разработки в

эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / В 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 51 - 54.

20. Батьковский М.А. Системный анализ финансовой устойчивости предприятия оборонно - промышленного комплекса. // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / В 3 ч. Ч.1. – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 60 - 62.

21. Батьковский А.М. Оценка параметров развития предприятий высокотехнологического комплекса. // Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 33 - 35.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

**УДК 338**

**А.М. Батьковский**

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

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ НИР, ВЫПОЛНЯЕМЫХ В ИНТЕРЕСАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ<sup>11</sup>**

Достижение требуемых тактико - технических характеристик (ТТХ) модернизируемых и перспективных средств (комплексов) обеспечения национальной безопасности (ОНБ) зависят, в том числе от результатов выполнения фундаментальных, поисковых, прикладных исследований, разработки новых технических решений, а также научно - технологических и производственных возможностей оборонно - промышленного комплекса (ОПК) по их реализации в средствах вооруженной борьбы к моменту возможного появления соответствующей угрозы безопасности [1, с. 108]. Меры противодействия угрозам безопасности целесообразно связать с результатами выполнения научно - исследовательских работ (НИР) следующим образом [2, с. 24]:

1) Противодействие может быть оказано существующими средствами (комплексами) ОНБ, образцами ближайшей перспективы, а также перспективными средствами (комплексами) [3, с. 182];

---

<sup>11</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

2) Для каждого типа средств (комплексов) ОНБ (из выделенного в соответствующую меру) для типовых ТТХ экспертным путем выявляется параметр связи с потенциальными результатами НИР. В этом случае экспертно решается вопрос: могут ли повлиять потенциальные результаты НИР на ТТХ рассматриваемого средства (комплекса) ОНБ, если да – то на какие конкретно ТТХ?

Увязка ТТХ средств (комплексов) ОНБ с результатами НИР осуществляется с использованием двух подходов [4, с. 39]:

- будут ли достигнуты требования к ТТХ средств (комплексов) ОНБ к моменту возможного появления соответствующей угрозы за счет использования результатов НИР, т.е. результаты НИР будут успешно внедрены при модернизации (разработке перспективного) образца комплекса ОНБ к моменту возможного появления угрозы [5, с. 101]:

- какие ТТХ средств (комплексов) ОНБ будут достигнуты к моменту возможного появления угрозы с учетом успешного выполнения НИР, а также успешной реализации результатов НИР в средствах (комплексах) ОНБ к моменту времени возможного появления угрозы [6, с. 241].

Тогда общая постановка задачи обоснования рационального состава средств обеспечения национальной безопасности в интересах противодействия потенциальным угрозам будет состоять в том, чтобы для каждого рассматриваемого среза времени выбрать перечень средств (комплексов) ОНБ, обеспечивающий максимум целевой функции  $A_{\Sigma}$  при ограничениях на стоимость выполнения НИР, стоимость реализации их результатов в средствах (комплексах) РЭБ, а также на сроки реализации результатов [7, с. 7]:

$$A_{\Sigma}(X) \Rightarrow \max, \text{ при } C_{\text{НИР}}(X) < C_{\text{доп}}^{\text{НИР}}, C_p(X) < C_{\text{доп}}^p, T_{\text{НИР}}(X) < T_{\text{доп}};$$

Где  $X$  – параметр выбора средств (комплексов) ОНБ;  $C_{\text{НИР}}$  – стоимость выполнения НИР;  $C_{\text{доп}}^{\text{НИР}}$  – допустимая стоимость выполнения НИР;  $C_p$  – стоимость реализации результатов НИР в ОКР по созданию средств (комплексов) ОНБ;  $C_{\text{доп}}^p$  – допустимая стоимость реализации результатов НИР в ОКР по созданию средств (комплексов) ОНБ;  $T_{\text{НИР}}$  – сроки реализации результатов НИР в ОКР по созданию средств (комплексов) ОНБ;  $T_{\text{доп}}$  – допустимые сроки реализации результатов НИР в ОКР по созданию средств (комплексов) ОНБ [8, с. 41].

Следует отметить, что в рассматриваемом методическом инструментарии меры противодействия угрозам безопасности принимаются несколько упрощенно (как совокупность существующих, новых (модернизируемых) и перспективных средств (комплексов) ОНБ) [9, с. 111]. Кроме того, меры противодействия угрозам безопасности принимаются как исходные данные. Вместе с тем, выбор перечня мер противодействия угрозам безопасности РФ, их компоновка в виде совокупности существующих, новых (модернизируемых) и перспективных средств (комплексов) ОНБ, увязка ТТХ перспективных средств (комплексов) ОНБ с результатами выполнения НИР представляет собой ряд отдельных и достаточно сложных научно - технических задач, которые являются, как правило, предметом специальных исследований [10, с. 165]. Однако, тем не менее, предложенный методический инструментарий обеспечивает решение следующих важнейших задач [11, с. 216]: оценка возможности парирования возникающих угроз безопасности РФ [12, с. 105]; определение приоритетных направлений проведения

дальнейших исследований в области средств (комплексов) ОНБ в интересах обороны и безопасности страны на долгосрочную перспективу.

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Развитие методологии планирования обеспечения военной безопасности страны. // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). / В 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 107 - 110.
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.
3. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.
4. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурис, 2014. – 504 с.
5. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
6. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеxническая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.
7. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8
8. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46
9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
10. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.
11. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.
12. Батьковский А.М. Особенности нового механизма планирования обеспечения военной безопасности страны. // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). / В 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 104 - 107.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

**А.М. Батьковский**д.э.н., советник Генерального директора  
АО «ЦНИИ «Электроника»,  
г. Москва, Российская Федерация**М.А. Батьковский**к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

## **ПРЕДПРИЯТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ОБЪЕКТЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ<sup>12</sup>**

Предприятия радиоэлектронной промышленности (РЭП), как субъекты хозяйствования, имеют свои особенности инновационного развития, т.к. они выпускают, как правило, продукцию и специального, и гражданского назначения [1, с. 34]. Данное обстоятельство определяет специфику планирования и финансирования их деятельности [2, с. 165]. Предприятия РЭП отличаются друг от друга по различным аспектам. Вместе с тем, они имеют следующие основные общие характеристики: ресурсы, зависимость от внешней среды, разделение труда, организационную структуру, управление [3, с. 217]. Управление предприятиями РЭП, как вид деятельности, должно опираться на концепции, теории, принципы, формы и методы менеджмента. С ростом масштабов производства и развитием экономических связей управление предприятиями РЭП непрерывно усложняется [4, с. 117]. Это приводит к расширению функции управления и дифференциации ее на отдельные виды управленческого труда.

Система управления предприятиями РЭП включает подсистему государственного управления ими и подсистему управления их деятельностью, осуществляемого самими предприятиями [5, с. 192]. Сущность государственного управления предприятиями РЭП заключается в том, что федеральные органы управления с помощью стратегий, программ и планов направляют и координируют развитие предприятий РЭП разных форм собственности, используя различные методы управления и способы принуждения (в основном экономические) в интересах развития всего общества [6, с. 182]. Сущность управления, которое осуществляют менеджеры предприятий РЭП, заключается, в первую очередь, в том, что они согласовывают возможности предприятий с требованиями рынка и потребностями государства, а также осуществляют анализ, планирование, организацию, учет и контроль результатов деятельности предприятий [7, с. 241]. В качестве основных характеристик управления предприятиями РЭП, как специфической деятельности, можно выделить следующие: наличие трех его основных видов - организационно - административной, аналитической и информационно - технической деятельности [8, с. 193]; опосредованное участие менеджеров, осуществляющих процесс управления, в создании материальных благ [9, с. 39]; выделение информации как важнейшего предмета

---

<sup>12</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).

труда менеджеров; представление основного результата их труда в виде управленческих решений [10, с. 241].

Цели и задачи управления предприятиями РЭП, его функции, принципы и методы являются отправным моментом для определения объема и содержания управленческих работ, которые обеспечивают разработку управляющих воздействий [11, с. 5]. К числу основных методов управления предприятиями РЭП относятся: организационно - административные, основанные на прямых директивных указаниях [12, с. 413]; экономические, обусловленные экономическими стимулами; социально - психологические, применяемые для повышения социальной активности сотрудников предприятий [13, с. 26]. Сложность трансформационных сдвигов в РЭП проявляется не только в том, что перестройка и упорядочение структуры радиоэлектронного комплекса требуют реформирования системы управления отраслью или создания новой системы, с последующим встраиванием субъектов хозяйствования в новую систему управления [14, с. 38]. Главная сложность - в адаптации радиоэлектронного производства к требованиям рынка и условиям хозяйствования в режиме расширенного воспроизводства и его технологического обновления. Чтобы решить данную задачу необходимо использовать меры государственной поддержки [15, с. 9].

### **Список использованной литературы**

1. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.
2. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.
3. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.
5. Батьковский А.М., Ключков В.В., Фомина А.В. Влияние отраслевой структуры на эффективность производства в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 2. – С. 186 - 201.
6. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.
7. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
8. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.

9. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46.

10. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.

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

12. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

13. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.

14. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 32 - 42.

15. Батьковский А.М. Анализ развития радиоэлектронной промышленности. // Современные тенденции развития науки и технологий: периодический научный сборник по материалам X Международной научно - практической конференции – Белгород: АПНИ. – 2016. – № 1 - 11. – С. 8 - 10.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

**УДК 338**

**А.М. Батьковский**

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

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

### **ОЦЕНКА РОЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПК В ПРОИЗВОДСТВЕ ИЗДЕЛИЙ ОПРЕДЕЛЕННОГО ВИДА<sup>13</sup>**

Для оценки значимости предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) в производстве изделий определенного вида анализируется его вклад в их отраслевое производство ( $V^n$ ) [1, с. 171]. По всем предприятиям, производящим  $n$  - ый вид изделия, вклад в отраслевое производство ( $V^n$ ) определяется с помощью следующих показателей:

<sup>13</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).

-  $Y_{o}^n$  - удельный вес предприятия в отраслевом производстве  $n$  - го вида изделий [2, с. 359];

-  $Y_{овн}^n$  - удельный вес предприятия в отраслевом производстве военной продукции  $n$  - ого вида, учитывая специфические технические и технологические особенности производстве продукции специального назначения [3, с. 211].

Оценки этих показателей, полученные по единой шкале, зависящей от количества предприятий, выпускающих изделия данного вида техники, взаимоувязываются через рейтинговые коэффициенты [4, с. 189]:

$$V^n = \sum_{p=1}^2 K_p \cdot O_p^n, \text{ при } \sum_{p=1}^2 K_p = 1, (1)$$

где:  $K_p$  - рейтинговые (весовые) коэффициенты, составляющие: 0,7 - для удельного веса предприятия в отраслевом производстве  $n$  - го вида изделий ( $Y_{o}^n$ ); 0,3 - для удельного веса в отраслевом производстве военной продукции  $n$  - го вида. ( $Y_{овн}^n$ ) [5, с. 243].

В зависимости от уровня полученных количественных оценок вклад предприятия в отраслевое производство  $n$  - го вида изделий признается:

|                           |                    |                     |
|---------------------------|--------------------|---------------------|
| основным                  | - диапазон оценок: | 9 – 10 [6, с. 7];   |
| большим                   | - диапазон оценок: | 7 – 9 [7, с. 38];   |
| значительным              | - диапазон оценок: | 5 – 7 [8, с. 34];   |
| относительно значительным | - диапазон оценок: | 3 – 5 [9, с. 167];  |
| малозначительным          | - диапазон оценок: | 1 – 3 [10, с. 217]; |
| незначительным            | - диапазон оценок: | < 1 [11, с. 117]    |

Состояние производства  $n$  - го вида изделий на предприятии ( $U_{np}^n$ ) оценивается через:

-  $T^n$  - темп изменения объема производства  $n$  - го вида изделий, показатель определенным образом характеризует относительный спрос на продукцию данного вида, выпускаемую оцениваемым предприятием [12, с. 142];

-  $Y^n$  - удельный вес  $n$  - го вида изделий в объеме производства предприятия, характеризует его специализацию [13, с. 199];

-  $Y_{вн}^n$  - удельный вес военной продукции в производстве  $n$  - го вида изделий на предприятии, характеризует зависимость производства  $n$  - го вида техники от военного производства, имеющего определенные технические и технологические отличия от гражданского производства [14, с. 26];

-  $R^n$  - рентабельность производства  $n$  - го вида изделий, характеризующая эффективность данного вида производства [15, с. 6].

Оценка состояния производства  $n$  - го вида изделий рассчитывается следующим образом [16, с. 11]:

$$U_{np}^n = \sum_{p=1}^4 K_p \cdot O_p^n, \text{ при } \sum_{p=1}^4 K_p = 1, (2)$$

где:  $K_p$  - рейтинговые (весовые) коэффициенты, составляющие: 0,35 - для темпов изменения объемов производства  $n$  - го вида ( $T^n$ ); 0,25 - для удельного веса  $n$  - го вида изделий в общем объеме производства предприятия ( $Y^n$ ); 0,25 - для рентабельности производства  $n$  - го вида изделий ( $R^n$ ); 0,15 - для удельного веса военной продукции в производстве  $n$  - го вида изделий ( $Y_{вн}^n$ ) [17, с. 68].

В зависимости от уровня полученных количественных оценок состояния производства *n* -го вида изделий оно считается [18, с. 82]:

|                         |                    |         |
|-------------------------|--------------------|---------|
| стабильным              | - диапазон оценок: | 7 – 10; |
| относительно стабильным | - диапазон оценок: | 5 – 7;  |
| нестабильным            | - диапазон оценок: | 3 – 5;  |
| тяжелым                 | - диапазон оценок: | 1 – 3;  |
| кризисным               | - диапазон оценок: | < 1.    |

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Кравчук П.В. Технологии и изделия двойного применения: их сущность и роль в развитии экономики страны. // Национальный менеджмент: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции (25 марта 2016 г.). – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 168 - 178.
2. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
3. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.
6. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8.
7. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46.
8. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.
9. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.
10. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.
11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.

12. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

13. Батьковский А.М., Ключков В.В., Фомина А.В. Влияние отраслевой структуры на эффективность производства в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 2. – С. 186 - 201.

14. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.

15. Батьковский А.М. Оценка производства спецпродукции предприятиями оборонно - промышленного комплекса. // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей Международной научно - практической конференции (18 февраля 2016 г., г. Пенза). / в 3 ч. Ч.2. - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 5 - 7.

16. Батьковский А.М. Анализ операционной эффективности производства высокотехнологичной продукции специального назначения. // Предпринимательство в России: перспективы, приоритеты и ограничения: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции (25 февраля 2016 г.) – Н. Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 6 - 13.

17. Батьковский М.А. Теоретические основы анализа точности прогнозирования производства высокотехнологичной продукции. // Эволюция современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 апреля 2016 г., г. Киров). / В 4 ч. Ч.1. – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 66 - 69.

18. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Оптимизация производства высокотехнологичной продукции двойного назначения. // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). / В 3 ч. Ч.1. – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 81 - 84.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

**А.М. Батьковский**

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ КОРПОРАЦИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА<sup>14</sup>**

Сравнительный анализ продолжительности циклов оборота денежных средств корпораций оборонно - промышленного комплекса (ОПК) необходимо начать с расчета

<sup>14</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

производственного цикла этих компаний [1, с. 311]. Данный цикл представляет собой период полного оборота материальных элементов запасов, используемых для производства товаров и услуг, начиная с момента поступления сырья, материалов и заканчивая моментом отгрузки готовой продукции покупателям [2, с. 296]. Расчет продолжительности производственного цикла позволяет оценить временные затраты на производство продукции [3, с. 36]. Составными частями данного цикла являются период оборачиваемости кредиторской задолженности и период оборота запасов [4, с. 169]. Сокращение длительности производственного цикла - один из важнейших источников повышения эффективности производства на промышленных предприятиях, в том числе корпорациях ОПК [5, с. 117]. Резервом уменьшения длительности производственного цикла служит совершенствование техники и технологии, применение непрерывных и совмещенных технологических процессов, углубление специализации и кооперирования, внедрение методов научной организации труда и обслуживания рабочих мест, робототехники [6, с. 116]. Продолжительность производственного цикла рассчитывается по формуле [7, с. 147]:

$$T_{\text{ПЦ}} = T_{\text{окз}} + T_{\text{оз}} \quad (1)$$

где:  $T_{\text{ПЦ}}$  – продолжительность производственного цикла;  $T_{\text{окз}}$  – период оборота кредиторской задолженности;  $T_{\text{оз}}$  – период оборота запасов.

В таблице 1 отражена продолжительность производственных циклов пяти компаний ОПК за 2015 год, рассчитанная по формуле (1) по данным открытой печати (финансово-экономической отчетности корпораций, представленной на их сайтах) [8, с. 10; 9, с. 67].

Таблица 1

**Продолжительность производственного цикла корпораций ОПК  
за 2015 год, дней**

| <b>Корпорация</b> | <b>Продолжительность производственного цикла, дней</b> |
|-------------------|--|
| КТРВ              | 1019   |
| ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ  | 854  |
| ОАК               | 329  |
| ИРКУТ             | 340  |
| УВЗ               | 443  |

Самая большая продолжительность производственного цикла у корпорации КТРВ – 1019 дней, что почти на 19 % больше, чем следующий по продолжительности цикл, равный 854 дням. Остальные три корпорации имеют длительность производственного цикла на уровне 443 дней у УВЗ, 329 и 340 дней у ОАК и ИРКУТ, соответственно.

Стоит отметить, что анализ производственного цикла является одним из составляющих операционного анализа [10, с. 83]. Он позволяет выявить те факторы, которые необходимо изменить для достижения более эффективной производственной деятельности. На продолжительность производственного цикла влияет множество факторов, в том числе: технологические; организационные; экономические [11, с. 7]. Например, для сокращения анализируемого показателя можно улучшить техническую оснащенность процесса

производства, сократить время обработки деталей и сборочных процессов путем модернизации оборудования, улучшить организацию рабочего места и повысить оплату труда, тем самым повысив производительность труда [12, с. 27]. Для того чтобы оценить финансовое состояние компании, необходимо рассчитывать не только моментные показатели, но и проводить анализ изменения динамики [13, с. 76].

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
3. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.
4. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.
5. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.
6. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.
7. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛГ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.
8. Батьковский А.М. Анализ операционной эффективности производства высокотехнологичной продукции специального назначения. // Предпринимательство в России: перспективы, приоритеты и ограничения: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 6 - 13.
9. Батьковский М.А. Теоретические основы анализа точности прогнозирования производства высокотехнологичной продукции. // Эволюция современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 апреля 2016 г., г. Киров). / В 4 ч. Ч.1. – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 66 - 69.
10. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Оптимизация производства высокотехнологичной продукции двойного назначения. // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). / В 3 ч. Ч.1. – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 81 - 84.
11. Батьковский А.М. Анализ производственных программ предприятий радиоэлектронной промышленности. // Институциональные преобразования в условиях

рыночной экономики в отраслях промышленности: сборник научных трудов по материалам I Международной научно - практической конференции. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 6 - 9.

12. Батьковский А.М. Анализ производственных возможностей экономической системы при формировании прогноза производства. // Национальный менеджмент: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции (25 марта 2016 г.). – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 24 - 33.

13. Батьковский М.А. Регулирование производства высокотехнологичной продукции в отраслях ОПК. // Эволюция современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 апреля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч.1. – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 75 - 78.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

**УДК 338**

**А.М. Батьковский**

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

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

### **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЭП В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ИХ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ<sup>15</sup>**

Под инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности (РЭП) понимается, в первую очередь, создание новых видов радиоэлектронной продукции (услуг) с более высокими конкурентными свойствами при соответствующем объеме платежеспособного спроса на нее и соблюдении принципа эффективности использования имеющихся у предприятий ресурсов, когда доходы от их деятельности не только покрывают затраты на производство, но и включают в себя норму прибыли, достаточную (после удовлетворения требований государства и собственников) для их дальнейшего развития, повышения уровня технологий, завоевания новых рынков сбыта продукции [1, с. 9; 2, с. 15]. Поэтому для того, чтобы определить возможность инновационного развития предприятий РЭП необходимо оценить их финансовое состояние [3, с. 29]. Любая деятельность предприятий РЭП начинается с вложения денег, протекает через движение денег и заканчивается результатами, имеющими денежную оценку [4, с. 34].

---

<sup>15</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).

Следовательно, финансовый анализ, который заключается в изучении динамики показателей, характеризующих финансово - хозяйственную деятельность и зависимости между ними, является, с нашей точки зрения, первым этапом управления инновационным развитием предприятий РЭП [5, с. 217].

Для анализа финансового состояния предприятий РЭП применяются разнообразные методики диагностирования [6, с. 52]. Однако большинство известных методик не лишены недостатков, поскольку они позволяют решать лишь отдельные задачи финансового оздоровления предприятий РЭП, не увязывая, как правило, полученные результаты с прогнозированием их дальнейшего инновационного развития [7, с. 146]. Основой большинства методик оценки финансового состояния предприятия РЭП является расчет значительного числа показателей, которые часто не увязаны между собой [8, с. 241]. Различия между этими методиками обычно сводятся к некоторым особенностям расчета того или иного показателя. Анализ и обобщение указанных методик позволили разработать инструментарий оценки финансового состояния предприятий радиоэлектронной промышленности, учитывающий их специфику и превращающий финансовый анализ деятельности предприятий РЭП из последовательного описания их финансовой устойчивости в активный инструмент обоснования стратегии их дальнейшего инновационного развития [9, с. 426]. Например, для анализа финансово - экономического состояния предприятий РЭП при определении экономической возможности осуществления ими инновационной деятельности предложена модель, в которой критерием оценки является следующий средневзвешенный (интегральный) показатель [10, с. 7]:

$$U_{\phi} = \sum_{p=1}^6 K_p \times O_p, \text{ при } \sum_{p=1}^6 K_p = 1,$$

где:  $O_p$  - оценка  $p$  - го показателя, характеризующего финансово - экономическое состояние предприятия РЭП;  $K_p$  - рейтинговые (весовые) коэффициенты (присваиваются экспертно);  $p=1,2,\dots,6$ , где  $p$  - индекс анализируемого показателя [11, с. 12].

По уровню полученных количественных значений интегрированного показателя оценки финансово - экономического состояния предприятия РЭП должны признаваться стабильными, относительно стабильными или нестабильными. Для того чтобы предприятиям, находящимся в неустойчивом финансовом состоянии, создать возможность осуществлять инновационную деятельность, необходимо использовать механизмы их финансового оздоровления (совокупности увязанных между собой специальных мероприятий), которые подразделяются на внутренние (используемые самими предприятиями) и внешние (реализуемые при помощи сторонних юридических или физических лиц) [12, с. 62].

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Анализ развития радиоэлектронной промышленности. // Современные тенденции развития науки и технологий: периодический научный сборник по материалам X Международной научно - практической конференции (31 января 2016 года). – Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2016. – № 1 - 11. – С. 8 - 10.
2. Батьковский А.М. Мониторинг развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Современные тенденции развития науки и технологий: периодический научный сборник по материалам X Международной научно - практической конференции

(31 января 2016 года). – Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2016. – № 1 - 11. – С. 14 - 16.

3. Батьковский М.А. Оценка устойчивости развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Современные тенденции развития науки и технологий: периодический научный сборник по материалам X Международной научно - практической конференции (31 января 2016 года). – Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2016. – № 1 - 11. – С. 28 - 30.

4. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.

5. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.

6. Батьковский А.М. Оценка программ инновационного развития предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Новая наука: проблемы и перспективы: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (4 мая 2016 г., г. Стерлитамак). / в 3 ч. Ч. 1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 50 - 53

7. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

8. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.

9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

10. Батьковский А.М. Анализ производственных программ предприятий радиоэлектронной промышленности. // Институциональные преобразования в условиях рыночной экономики в отраслях промышленности: сборник научных трудов по материалам I Международной научно - практической конференции. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 6 - 9.

11. Батьковский А.М. Методика оценки финансовой устойчивости предприятий радиоэлектронной промышленности. // Институциональные преобразования в условиях рыночной экономики в отраслях промышленности: сборник научных трудов по материалам I Международной научно - практической конференции. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 10 - 16.

12. Батьковский А.М. Моделирование прогнозов развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / в 2 ч. Ч. 1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 61 - 63.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

**А.М. Батьковский**

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

**М.А. Батьковский**

к.э.н., ведущий научный сотрудник  
ФГУП «МНИИРИП»,  
г. Мытищи, Российская Федерация

## **ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА<sup>16</sup>**

Наиболее полно и объективно проанализировать состояние и динамику экономического и инновационного развития предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК) позволяют производственно - экономические и финансовые показатели их деятельности. Они могут быть измерены и оценены на основе методик и данных государственной статистики по следующим группам показателей, отражающим темпы изменений:

1) производственных показателей, а именно: объемов производства промышленной продукции [1, с. 241]; объемов производства продукции военного назначения [2, с. 29]; объемов производства гражданской продукции [3, с. 347]; общего объема выполненных НИОКР [4, с. 36]; объема выполненных НИОКР по военной тематике [5, с. 168]; удельного веса продукции военного назначения в общем объеме продукции [6, с. 216].

2) показателей научно технической деятельности: объемов выполненных НИОКР [7, с. 117], в том числе по источникам финансирования [8, с. 146]: собственные средства [9, с. 189]; средства федерального бюджета [10, с. 26]; средства бюджетов субъектов Федерации; договоры с заказчиком [11, с. 375].

3) показателей инновационной деятельности (затрат на технологические инновации), в т.ч. из: собственные средства; федерального бюджета; бюджетов субъектов Федерации [12, с. 236]; местных бюджетов [13, с. 53]; внебюджетных фондов; иностранных инвестиций; объемов инновационной продукции [14, с. 85]; удельный вес инновационно - активных предприятий в общем числе предприятий интегрированной структуры (холдинга); доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции; доли инновационной продукции в объеме экспорта [15, с. 70];

4) показателей инвестиционной деятельности: инвестициям в основной капитал; инвестициям в основной капитал за счет средств бюджета; инвестициям в основной капитал за счет собственных средств, из них за счет прибыли [16, с. 34];

5) показателей государственного заказа: госзаказ: всего, в т.ч. промышленное производство; НИОКР [17, с. 32];

6) финансовых показателей: прибыли от реализации продукции в целом по организации; чистой прибыли (убытку); рентабельности реализованной продукции [18, с. 25];

---

<sup>16</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

7) трудовых показателей: среднесписочной численности работников: в том числе: инженерно - техническому персоналу; рабочим; докторам наук; кандидатам наук; среднему возрасту персонала; распределению персонала по возрастным группам (а) до 30 лет, всего; б) свыше 55 лет, всего); фонду заработной платы; среднемесячной заработной платы работников, в том числе: инженерно - технического персонала; выработке на 1 работающего (производительность) [19, с. 80];

8) показателей, характеризующих основные фонды предприятий: балансовой стоимости основных фондов, в т.ч. активной части; износу основных фондов, в т.ч. активной части; возрастному составу оборудования ОПФ (технологического и оборудования стендовой, испытательной базы); коэффициенту обновления ОПФ (отношение стоимости поступивших ОПФ к стоимости ОПФ на конец года); фондоотдаче; уровню загрузки оборудования [20, с. 76]. Применение данного комплекса показателей оценки производственно - экономической и финансовой деятельности позволяет получить характеристику существующего состояния и динамики экономического и инновационного развития предприятий ОПК.

### Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.

2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Сравнительный анализ развития оборонно - промышленных комплексов России и зарубежных государств. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 47. – С. 26 - 37.

3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

4. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.

5. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.

6. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.

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

8. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

9. Батьковский А.М., Клочков В.В., Фомина А.В. Влияние отраслевой структуры на эффективность производства в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 2. – С. 186 - 201.

10. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.

11. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

12. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.

13. Батьковский М.А. Показатели оценки финансовой устойчивости предприятий базовых высокотехнологичных отраслей. // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (29 января 2016 г., г. Сургут). / в 3 ч. Ч. 1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 52 - 54.

14. Батьковский А.М., Стяжкин А.Н. Взаимосвязь показателей, характеризующих инновационное развитие предприятий ОПК и производительность труда их работников. // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). / В 3 ч. Ч.1. – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 84 - 87.

15. Батьковский М.А. Методологические основы управления инновационным развитием ОПК. // Эволюция современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 апреля 2016 г., г. Киров). / В 4 ч. Ч.1. – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 69 - 72.

16. Батьковский М.А. Необходимость развития методологических основ и инструментария управления развитием военного производства. // Эволюция современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 апреля 2016 г., г. Киров). / В 4 ч. Ч.1. – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 33 - 36.

17. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Развитие контрактной системы заказов в ОПК. // Интеграция науки, общества, производства и промышленности: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 32 - 35.

18. Батьковский А.М. Модернизация предприятий ОПК с учетом цикличности экономических процессов. // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 марта 2016 г., г. Челябинск). / в 2ч. Ч.1. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 23 - 26.

19. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Определение относительной важности объектов при формировании программ развития предприятий ОПК. // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). / В 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 79 - 81.

20. Батьковский М.А. Регулирование производства высокотехнологичной продукции в отраслях ОПК. // Эволюция современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 апреля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч.1. – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 75 - 78.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

**УДК 338.12.017**

**А.А. Бельская**

студентка 1 курса магистратуры  
факультета математической экономики, статистики и информатики  
Российский экономический университет

**А.В. Рекубрацкая**

студентка 1 курса магистратуры  
факультета математической экономики, статистики и информатики  
Российский экономический университет  
г. Москва, Российская Федерация

## **ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ТОПЛИВНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Вопрос о санкциях приобретает актуальность в связи со всей международной обстановкой, чреватой новыми войнами за передел мира. В нашем случае это санкции против РФ, которые начались в марте 2014 года и не имеют срока давности, поскольку их отмена напрямую связана с решением конфликтов на Украине. Они затронули многие сферы деятельности, одной из основных сфер стала топливно - энергетическая. Были наложены запреты на инвестирование средств в добычу нефти и газа, на продажу специализированного оборудования и на сервисные услуги со стороны РФ, такие как разработка месторождений и глубоководное бурение.

За это время заметно сократились объемы добычи природного газа, в основном из - за перебоев поставок на Украину – на 5,4 % . В то же время, добыча нефти выросла на 1,2 % , это можно связать с тем, что цены на нефть резко упали, и что бы как - то поддержать денежный поток от реализации увеличили количество добываемого сырья.

Таким образом, в данной ситуации, необходимо верно и объективно оценивать будущие перспективы и риски топливно - энергетической промышленности. Поскольку, если есть вероятность введения новых пакетов санкций, то стратегия поведения должна меняться и подстраиваться под них так, что бы были понесены наименьшие потери, как денежные, так и нематериальные. [3, с. 24]

По причине этого, необходимо проводить сравнительные анализы реальных показателей и тех, которые отображали бы ситуацию, на данный момент, но с альтернативными исходами, такими как ужесточение санкций, введение новых мер на ранее не затронутые участки. В таких случаях можно использовать стресс-тесты или строить модели влияния многих внешних факторов на все сферы деятельности Российской Федерации, основными

интересами которой являются сырьевые сектора экономики, являющиеся базовыми источниками топлива, энергии и промышленного сырья. В противном случае, если стресс-тестирование не проводилось или факторы, оказывающие внешнее влияние, рассмотрены не все, то может повториться ситуация, развивающаяся сейчас с 2014 года, когда не были рассмотрены негативные сценарии и последствия. Никто не ожидал и был не готов к такому удару.

Топливная промышленность Российской Федерации – это комплекс отраслей, занимающихся добычей, переработкой и транспортировкой топлива [1, с. 4]. В нее входят нефтяная, угольная, газовая, сланцевая и торфяная отрасли. Российская Федерация является экспортоориентированной страной во всех этих отраслях. В связи с ограничениями со стороны стран, наложивших санкции на РФ, резко сократились объемы поставок топлива по направлениям стран Европы. В 2014 году экспорт нефти и нефтепродуктов снизился на 11,4 %, газа – на 18,6 % по сравнению с 2013 годом.

Для стабилизации объемов экспорта, с учетом возросшей добычи сырья, основной целью 2015 года стало открытие новых направлений сбыта в страны азиатско - тихоокеанского региона [2, с. 143]. Негативные отношения относительно сбыта топливных ресурсов Российской Федерации и Европейского союза усугубила возросшая конкуренция со стороны Ирана, Азербайджана и Туркменистана, предложивших производить поставки в страны Европы по рыночной цене и в сжатые сроки. Вследствие острой необходимости и резко возросших объемов добычи в 2015 году экспорт сырой нефти относительно 2014 года возрос на 7,2 % .

Подобный рост влечет риски потери Российской Федерации нынешних конкурентных позиций на мировом рынке. Анализируя исторические предпосылки и прецеденты в вопросах экспорта нефтяных и газовых продуктов, можно утверждать, что в связи с санкциями Российская Федерация потеряла конкурентное преимущество по отношению к странам Ближнего и Среднего Востока. Страны ЕС активно переходят на возобновляемые источники энергии, ищут новых экспортеров и не намерены занимать пассивную позицию в вопросах импорта топливных ресурсов. Рисками сбыта по азиатскому направлению является довольно развитый рынок топлива и большие объемы добычи в странах Восточной Азии. В перспективе ожидается запуск новых Австралийских проектов по сбыту сжиженного природного газа в Тихоокеанский регион. Все эти предпосылки могут повлечь за собой рост объемов поставок на рынке стран Азии, усиление конкуренции, снижение цен на газ и снижение перспектив сбыта.

Со стороны США были введены санкции в отношении добывающих компаний РФ. Закрытие доступа к американскому и европейскому капиталу, усугубилось запретом на покупку и использование американских технологий и оборудования в отрасли добычи полезных ископаемых. Российским компаниям запрещалось привлекать кредиты, размещать долговые обязательства во многих странах ЕС и США. Американские технологии на данный момент наиболее развитые по сравнению с российскими, добыча нефти и газа на шельфе будет невозможна без использования программного обеспечения и иностранных систем разведки. Установки глубоководного бурения, стыковки труб, которые выпускаются в Российской Федерации, имеют высокие риски трансформации и выхода из строя под высоким давлением воды, поэтому крупнейшие российские компании вынуждены заключать контракты аренды импортного оборудования. Страны Азии не

настолько высокотехнологичны и качество выпуска продукции не сравнимо с техникой из США, ведущего производителя нефтегазового оборудования в мире.

Выводы: Нынешний рост производства и экспорта влечет за собой риски потери конкурентного преимущества Российской Федерации на мировом рынке, росту цен на топливо и угроз роста конкуренции. В перспективе остается сложность сохранения нынешних объемов производства в связи со сложностью добычи и отказа от оборудования и технологий из США и ЕС. Для стабилизации ситуации Российской Федерации необходимо качественное перестроение экспортной ориентации страны, поиск новых продуктов, освоение новых технологий и свободных каналов сбыта.

#### **Список использованной литературы:**

1. Глухова М.В., Кудинов Ю.С. Топливо – энергетический комплекс Российской Федерации и экологическая безопасность – М.: Новый век, 2003. – 172 с.
2. Миклашевская Н.А. – Международная экономика – М.: «Дело и Сервис», 2004. – 191 с.
3. Маховикова Г. А., Касьяненко Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе. Учебник – М.: Юрайт, 2015. – 464 с.

© А.А. Бельская, А.В. Рекубрацкая, 2016

**УДК 336.274.6**

**Д.Н. Березная**

Студент 4 курса, ИМЭК ЮГУ

г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

**Е.Н. Раздрок**

К. э. н., доцент, ЮГУ

г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

## **СУЩНОСТЬ POS - КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ**

Невозможно представить современную жизнь без использования различных необходимых бытовых приборов, удобной мебели и многого другого, что делает нашу жизнь более комфортной. Но все же не все наши сограждане имеют возможность совершать дорогостоящие покупки за наличные деньги, поэтому большая часть населения обращается за помощью в различные финансовые учреждения. Несмотря на разнообразие финансового рынка более “дешевых” услуг, в последнее время приобрело особую популярность, так называемое POS - кредитование.

POS - кредитование – это заем, который оформляется прямо в точках продаж. Для большей части банков такой кредитный продукт является одним из прибыльных и быстроразвивающихся направлений. Это очевидно, так как на сегодняшний день все супермаркеты и магазины, занимающиеся продажей бытовой техники, электроники, мебели, дорогой одежды и другими товарами по большей части привлекают покупателей совершать покупки в кредит. Каждый человек, зайдя в магазин за какой - либо мелочью, может обратить внимание на рекламные плакаты и выйти из него с какой - нибудь

незапланированной покупкой. Так как размер займа в среднем составляет около 20 тысяч рублей, повышенная популярность POS - кредитов с каждым годом растет. Это обуславливается тем, что такой кредит доступен почти всем слоям населения, даже имея невысокий доход, практически каждый гражданин сможет выплачивать в месяц около 1,5 тыс. рублей.

Сущность POS - кредитования очень простая: займ выдается в торговой сети или в режиме онлайн, если речь идет об интернет - магазине. Конечно, наличные средства заемщику не выдаются, а лишь погашается задолженность банком перед магазином. Когда покупатель решает приобрести определенный товар, он сообщает представителю банка и продавцу. После чего заполняется анкета и заявление в электронном виде, и направляется в соответствующее отделение банка, которое принимает решение по выдаче или отказе POS - кредита. Кредит оформляется за очень короткое время в пределах до 30 минут. Так как для оформления кредита не требуется объемный пакет документов, уровень рисков невозврата значительно увеличивается.

Разумеется, банки компенсируют высокий риск за счет роста процентной ставки - как правило, ее размер составляет от 30 % до 50 % годовых. Для стороны банков имеется еще один опасный фактор потерь – кредитное мошенничество. В последнее время учащаются случаи, когда такие займы оформляются незаконно, на несуществующих людей, по фальшивым или украденным паспортам, а также через системы взлома, причем часто с участием самих сотрудников банка. При решении приобрести дорогостоящую покупку, в большинстве случаев, заемщик прибывает в эмоционально повышенном состоянии возбуждения и соглашается со всеми условиями договора, а это, прежде всего высокие процентные ставки, комиссии, сокращенные сроки выплат, штрафные санкции и другие. Даже на достаточно неудобные условия договора, заемщик отвечает: “Что - нибудь со временем можно придумать” – и автоматически со всем соглашается. Бывают и такие случаи, где обязательным пунктом договора является приобретение кредитной карты на имя заемщика, при оформлении POS – кредита и это не всегда удобно, ведь приобретение пластиковой карты должно быть независимым и взвешенным решением [1]

Перспектива дальнейшего развития кредита, по мнению многих специалистов представляется в том, что больше будут использоваться кредитные карты других банков с давно оговоренными условиями, а POS - кредиты будут отходить на второй план. Преимущество кредитной карты заключается в том, что она не привязана к определенным торговым сетям и расширяет потребительские возможности на приобретение определенных товаров. Тем не менее, POS - кредитование с высокой вероятностью сохранит свое место в салонах мобильной связи и магазинах компьютерной техники (поскольку и телефоны, и компьютеры в наши дни меняют очень часто, и при этом стараются приобретать дорогостоящие новинки с помощью товарного кредита).

Лидерами среди банков по предоставлению POS - кредита являются: Альфа - Банк, «Русский Стандарт», ХКФ Банк, ОТП Банк, Русфинанс Банк.

В 2016 году ожидаются серьезные сдвиги среди лидеров рынка предоставляемые POS - кредитование, так как розничные продажи без таких кредитов не имеют никакого продвижения.

Таблица 1 – объем кредитного портфеля POS - кредитования банков РФ

| 2016 год           |         |                    |                             |
|--------------------|---------|--------------------|-----------------------------|
| Вид кредитования   | Рейтинг | Банк               | Объем портфеля (млрд. руб.) |
| POS - кредитование | 1       | Хоум Кредит Банк   | 52,6                        |
|                    | 2       | ОТП Банк           | 32,3                        |
|                    | 3       | Альфа - Банк       | 28,4                        |
|                    | 4       | «Ренессанс Кредит» | 16,7                        |
|                    | 5       | Русфинанс Банк     | 13,7                        |

В таблице 1 видно, что «Ренессанс Кредит» в объеме портфеля почти в двое отстает от Альфа - Банка, при нынешнем темпе роста [2]

POS — кредитование одно из крупнейших бизнес направлений ОТП Банка, которое и в дальнейшем планирует активно развиваться. При отсутствии влияния негативных факторов на финансовый рынок, таких как резкое падение рубля или изменение ключевой ставки, в 2016 и последующих 2017 - 2018 годах, уровень выдаваемых POS - кредитов в ОТП Банке будет расти вместе с рынком.

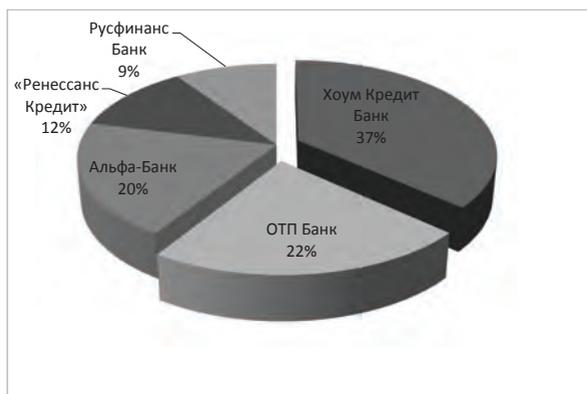


Рисунок 1 – Процентное выражение лидирующих банков в POS – кредитовании

Нестабильность экономической ситуации приводит к увеличению займов населения в торговых точках. Это так же приводит к сокращению платежеспособности населения и сложностям в выплате кредита, а значит и увеличению рисков банка.

К основным требованиям к заемщику при оформлении POS - кредита относятся:

- возраст должен достигать 18 лет;
- необходимо наличие работы и заработной платы, но справка о доходах не обязательна, а значит и официального подтверждения не нужно. Это одно из наиболее значимых преимуществ для заемщиков;

- в некоторых случаях по условию договора требуется вносить первоначальный взнос в размере 10 – 20 % , если предполагаемый срок выплаты более 10 месяцев и стоимость приобретаемого товара составляет больше 30 000 рублей.

- в условиях договора возможно оформление страхового полиса на общую сумму кредита. Как правило, это предлагается, если сумма займа сравнительно большая, но окончательное решение выносит уполномоченный представитель банковской структуры [3]

Нельзя сказать что POS - кредитование отличается большой выгодой, так как высокие ставки и переплата достаточно существенна. Такой вид банковской услуги может быть полезен гражданам, кто намерен быстро расплатиться с долгом и приобрести товар, либо же тем, кому не хватает небольшой суммы денежных средств.

Конечно, залогом выступает новоприобретенный товар, который нельзя передавать в чужое пользование. Однако проверять наличие товара, его целостность, не несет необходимости, поэтому в случае отсутствия просрочек по платежам допускается его перепродажа.

Большое количество граждан предпочитает приобретать товар в интернет - магазинах и для этого, при условии, что магазин заключил договор с банком, приобрести его можно также в кредит или рассрочку. Рассрочка встречается редко на сегодняшний день, так как проценты значительно меньше, она является наиболее выгодной для граждан, но не выгодной для торговых сетей и банков. Как правило сумма POS - кредитования делится на несколько платежей, количество которых покупателю предоставляется возможность выбрать.

Значимым минусом для POS - кредитования является то, что оно не охватывает кредиты для бизнеса и как и любой кредит лимитирован. Максимальная планка составляет 100 000 рублей.

При оформлении такого кредита, необходимо четко оценивать свои возможности и принимать взвешенное решение при совершении покупки. Около 60 % населения приобретение товаров, покупку туристической путевки, а также оплату дорогостоящей операции могут осуществить только с помощью кредитных организаций, поэтому банки все активнее сотрудничают с локальными торговыми компаниями и с интернет - магазинами.

По мнению экспертов, финансовый рынок прогнозирует скорый выход POS - кредитования государственными банками, это позволит нормировать и снизить процентные ставки еще больше [4]

### **Список используемой литературы:**

1. Что такое POS - кредитование? [Электронный ресурс] / [Режим доступа] [http: // www.pfj.ru / rubrica / 170813 / 532 /](http://www.pfj.ru / rubrica / 170813 / 532 /)
2. POS - кредитование [Электронный ресурс] / [Режим доступа] [http: // www.banki.ru / wikibank / pos - kreditovanie /](http://www.banki.ru / wikibank / pos - kreditovanie /)
3. POS сдал, POS принял [Электронный ресурс] / Дубровская А. - [Режим доступа] [http: // www.banki.ru / news / daytheme / ?id=8697270](http://www.banki.ru / news / daytheme / ?id=8697270)
4. Когда нужно POS - кредитование? [Электронный ресурс] / [Режим доступа] [http: // poluchenie - kreditov.ru / chto - takoe - pos - kreditovanie](http://poluchenie - kreditov.ru / chto - takoe - pos - kreditovanie)

© Д.Н. Бережная, Е.Н. Раздроков, 2016

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

Интегрированная отчетность – это отчетность, которая содержит полную и достоверную информацию о компании, а также информацию о стратегических планах фирмы в будущем и о перспективах ее деятельности. Интегрированная отчетность сводит воедино финансовую и нефинансовую информацию, отражает способность организации создавать и поддерживать свою стоимость в кратко-, средне- и долгосрочном периоде [3, с. 22].

Интегрированный отчет включает в себя множество разделов. Одним из важнейших разделов является «Ключевые показатели эффективности» компании.

В современных условиях глобализации, конкуренции и прогрессивного развития среды для эффективной организации управления и оперативного реагирования на внешние и внутренние изменения необходимо применение процессного подхода [6]. Процессный подход интегрирует правильно сформулированные стратегические цели и механизмы эффективного управления, направленные на достижение результатов в настоящем и будущем при наращивании всех капиталов компании (финансовый, человеческий, производственный, природный и др.) [1, 2].

Предприятие должно регулярно оценивать текущие результаты работы, чтобы успешно функционировать в конкурентной рыночной среде [4]. Оценить результаты работы компании можно, если руководство предприятия четко сформулировало стратегические цели, разработало систему ключевых показателей эффективности деятельности (Key Performance Indicators, KPI) и для каждого показателя определило его целевое значение. [5, с. 67].

Система ключевых показателей эффективности (КПЭ) как основной инструмент эффективного управления должна быть сфокусирована на всех аспектах деятельности предприятия, учитывать влияние и потребности внешней среды, внутренних показателей. Система КПЭ лишь выявляет результаты, не раскрывает сути возникших проблем. Возникает необходимость дальнейшего глубокого анализа таких факторов, как типы принимаемых руководителями решений, воздействий, которые эти решения оказывают на финансовые и нефинансовые показатели, взаимосвязи процессов и каналы коммуникаций.

В данной статье был проведен анализ КПЭ ведущих зарубежных компаний, относящихся к ведущим игрокам на мировых рынках машиностроения, нефтегазовой и атомной отраслях. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Ключевые показатели эффективности в ИО зарубежных компаний

| Предприятие<br>(компания)   | КПЭ   |
|---|---|
| EDF<br>(энергогенерирующая компания)  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Частота несчастных случаев</li> <li>2. EBITDA</li> <li>3. Индекс / рейтинг доверия</li> <li>4. Потоки денежных средств от операционной деятельности</li> <li>5. Производительность труда</li> <li>6. Достижение целевого значения генерации энергии (индекс)</li> <li>7. Достижение целевого значения строительства новых объектов атомной энергетики (индекс)</li> </ol>   |
| Areva<br>(разработка и производство оборудования для атомной энергетики и производства электроэнергии из альтернативных источников) | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Частота несчастных случаев</li> <li>2. Количество происшествий на объектах</li> <li>3. Количество потерянных дней</li> <li>4. Радиационное облучение</li> <li>5. Потоки денежных средств от операционной деятельности</li> <li>6. Задолженность по заказам — «отстающая» прибыль — показывает оставшуюся ожидаемую прибыль до окончания работ по действующим контрактам (по мере приближения к концу выполнения работ показатель уменьшается, с открытием новых договоров — увеличивается)</li> <li>7. Операционная прибыль</li> <li>8. Контроль за поступлением заказов</li> <li>9. Удовлетворенность клиентов</li> <li>10. Добавленная стоимость</li> <li>11. Экономия операционных расходов</li> <li>12. Выполнение сроков поставок</li> <li>13. Производительность труда</li> <li>14. Ущерб (издержки) от некачественной продукции</li> <li>15. Количество объектов, подлежащих индустриализации</li> <li>16. Процент своевременного завершения стадий создания нового продукта</li> <li>17. Индекс / Мера разнообразия</li> <li>18. Вовлеченность персонала</li> <li>19. Мобильность персонала</li> <li>20. Развитие талантов / Продвижение</li> </ol> |
| Alstom Power<br>(производство энергетического оборудования и железнодорожного транспорта)   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Портфель заказов / отношение заключенных к оплаченным</li> <li>2. Выручка от реализации</li> <li>3. Операционная прибыль</li> <li>4. Чистая прибыль</li> <li>5. СДП (ставка доходности проекта)</li> <li>6. «Отстающая» прибыль</li> <li>7. Невыполненные заказы (задолженность)</li> </ol>   |
| Ansaldo   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выручка</li> </ol>  |

|  |  |
|--|--|
| (энергогенерирующая компания)  | <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Портфель заказов</li> <li>3. Рентабельность продаж</li> <li>4. Задолженность по заказам «отстающая прибыль»</li> <li>5. EBIT</li> <li>6. Прибыль</li> <li>7. Чистый оборотный капитал</li> <li>8. Чистая финансовая позиция</li> <li>9. EPS</li> <li>10. Расходы на НИОКР</li> <li>11. Численность персонала</li> </ol>  |
| BP (нефтегазовая компания)   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прибыль, скорректированная на эффект переоценки запасов</li> <li>2. Операционный денежный поток</li> <li>3. Чистый долг</li> <li>4. Нарушение целостности первичной защитной оболочки</li> <li>5. Утечка нефти</li> <li>6. Восстановительная стоимость запасов</li> <li>7. Объемы производства</li> <li>8. Доходность акционеров</li> <li>9. Перерабатывающая способность</li> <li>10. Прямые выбросы газов</li> <li>11. Доверие клиентов</li> <li>12. Вовлеченность персонала</li> <li>13. Частота несчастных случаев / травматизм</li> </ol> |
| Wartsila (машиностроительная компания, которая производит оборудование для электростанций, работающих на нефти, газе и другом сырье) | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Портфель заказов</li> <li>2. Чистая прибыль</li> <li>3. Отношения суммы заказов к выплаченным</li> <li>4. EBITDA</li> <li>5. EBIT</li> <li>6. EPS</li> <li>7. Операционный денежный поток</li> <li>8. Программа повышения эффективности</li> </ol>   |
| Centrica (снабжение потребителей электроэнергией, хранение и поставка газа, сервисные услуги)  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Операционная прибыль</li> <li>2. EPS</li> <li>3. Доходы акционеров</li> <li>4. Дивиденды на акцию</li> <li>5. Вовлеченность персонала</li> <li>6. Количество потерянных дней и коэффициент травматизма</li> <li>7. Выбросы углерода</li> <li>8. Лояльность / доверие потребителей</li> </ol>   |
| Siemens (транснациональный концерн, работающий   | <p style="text-align: center;">Экономические:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Доход от «экологического портфеля»</li> <li>2. Доля расходов на НИОКР в выручке</li> </ol>   |

|   |  |
|---|--|
| в области<br>электроники,<br>электротехники,<br>энергетического<br>оборудования,<br>транспорта,<br>медицинского<br>оборудования и<br>светотехники, а также<br>специализированных<br>услуг в различных<br>областях<br>промышленности,<br>транспорта и связи) | Биржевые:  |
|   | 1. DJ индекс<br>2. Позиция в Global 500 Carbon disclosure leadership   |
|   | Экологические:   |
|   | 1. Выбросы газов<br>2. Количество отходов по отношению к базовому периоду<br>3. Сокращение отходов для утилизации / захоронения по отношению к базовому периоду<br>4. Энергоэффективность по отношению к базовому периоду<br>5. Количество поставщиков, которые произвели самооценку согласно программе по повышению энергоэффективности компании Siemens                |
|   | Социальные:  |
|   | 1. Численность работников (постоянные и временные)<br>2. Численность работников (постоянные)<br>3. Коэффициент текучести кадров<br>4. Процент женщин, занимающие управленческие должности<br>5. Расходы на образование<br>6. Расходы на образование в расчете на 1 работника<br>7. Количество несчастных случаев со смертельным исходом<br>8. Внешний нефинансовый аудит |

Чтобы выявить проблемы в составлении ключевых показателей эффективности в России, был проведен анализ интегрированных отчетов ведущих российских компаний. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Ключевые показатели эффективности в ИО российских компаний

| Компани<br>я<br>КПЭ   | Урал<br>калий | Нижнека<br>мскнефте<br>хим | Татне<br>фть | Норильс<br>кий<br>никель | НЛМ<br>К | Лук<br>ойл | Евро<br>Хим | Башн<br>ефть | Акро<br>н |
|---|---------------|----------------------------|--------------|--------------------------|----------|------------|-------------|--------------|-----------|
| Чистая<br>выручка   | +             | +                          | +            | +                        | +        | +          | +           | +            | +         |
| Достигну<br>тая<br>мощност<br>ь                                 | +             | +                          | +            |                          | +        | +          | +           | +            | +         |
| Совокупн<br>ая<br>доходнос<br>ть<br>акционер<br>ов (TSR)<br>(%) | +             |                            | +            |                          |          |            |             |              |           |

|  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Объем продаж / объем производства              | + | + | + |   | + | + | + | + | + |
| Денежная себестоимость реализованной продукции | + |   | + | + |   |   |   |   |   |
| Капитальные затраты на поддержание мощностей   | + |   |   | + |   | + |   |   |   |
| Рентабельность по EBITDA (%)                   | + |   | + | + | + |   | + |   | + |
| Коэффициент выплаты дивидендов (%)             | + | + | + | + | + |   |   | + |   |
| Чистый долг / EBITDA за последние 12 месяцев   | + |   | + | + | + | + | + | + | + |
| Капитальные затраты на расширение мощностей    | + |   |   |   |   |   |   |   |   |

|  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ей   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Коэффициент частоты смертельных случаев на производстве (FIFR) | + |   | + | + |   |   |   |   |   |
| Коэффициент производственного травматизма (LTIFR)              | + |   | + | + | + |   |   | + |   |
| Социальные инвестиции  | + |   | + |   | + | + |   | + | + |
| Текущая текучесть кадров (%)                                   | + | + | + |   | + |   |   | + |   |
| Средний уровень годовой зарплаты                               | + |   | + | + |   |   | + | + |   |
| Производительность (тонн на чел.)                              | + |   |   |   | + |   |   |   |   |
| Энергопотребление (кВт·ч)                                      | + | + | + | + | + |   |   | + |   |

На основе комплексного анализа данных, представленных в таблицах 1 и 2, можно сделать следующие выводы.

Интегрированные отчеты большинства российских компаний содержат небольшое количество ключевых показателей эффективности по сравнению с их зарубежными аналогами.

Ключевые показатели эффективности деятельности всех российских и зарубежных компаний включают как финансовые, так и нефинансовые показатели. К числу финансовых можно отнести: EBITDA, выручка от реализации, чистая прибыль, добавленная стоимость, портфель заказов и др. Среди нефинансовых чаще всего выделяют: достигнутая мощность, производительность, вовлеченность персонала, текучесть кадров.

Далее анализ показал, что в российской практике мало компаний, КПЭ которых включают нефинансовые показатели. В то время как их западные конкуренты в структуре КПЭ имеют большой удельный вес нефинансовых показателей.

При этом опыт показывает, что чем больше удельный вес нематериальных активов в структуре баланса таких компаний, тем большее влияние на рост их стоимости оказывают поставщики нефинансового капитала. В этой связи интересы нефинансовых стейкхолдеров обязательно должны быть представлены в КПЭ.

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить ряд проблем при разработке КПЭ в интегрированной отчетности:

- неоднозначность определения состава КПЭ;
- отсутствие единых критериев отбора КПЭ в ИО;
- отсутствие единой формы представления КПЭ в ИО.

В дальнейшем предстоит работа по созданию единого списка и критерия выбора ключевых показателей эффективности, а также работа по разработке единой формы представления финансовых и нефинансовых показателей компаний. Это позволит обеспечить рост стоимости компании путем привлечения как финансовых, так и нефинансовых стейкхолдеров.

#### **Список использованной литературы:**

1. Алексеев М.А. Взаимосвязи интегрированной отчетности, экономической безопасности и аудита бизнеса // Сибирская финансовая школа. 2015. № 1 (108). С. 135 - 138.
2. Алексеев М.А. Оценка человеческого капитала в интегрированной отчетности с позиций теории транзакционных издержек // Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья: сборник научных трудов по материалам II Международной научно - практической конференции. Под редакцией И.Г. Воробьева. 15 апреля 2015.: - Новосибирск - 2015. - С. 216 - 223.
3. Бойко А.В., Загородняя Ю.Е. Интегрированная отчетность и ее преимущества. Проблемы составления в России // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9. - С.22 - 26.
4. Бородина Ю.Б., Савельева М.Ю. Отчетность в области устойчивого развития: место в системе нефинансовых отчетов, руководство к применению // Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития: материалы Международной научно - практической конференции: в 2 частях. Под редакцией И.В. Архиповой; Министерство образования и науки РФ, Новосибирский государственный педагогический университет. 2016, С. 64 - 67.
5. Капес А.А. Система ключевых показателей в интегрированной отчетности // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по

материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9. - С.66 - 69.

6. Каппес А.А. Адаптация как стратегическая возможность во время кризиса // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 29 февраля 2016 г.: - Белгород - 2016. - №2 - 6. - С. 71 - 75.

© А.В. Бойко, Ю.Е. Загородняя, 2016

**УКД 330.8**

**И.В.Бойко**

Студент 1 курса машиностроительного факультета  
Ульяновский государственный технический университет  
г. Ульяновск, РФ.

**П.М.Гусев**

Студент 1 курса машиностроительного факультета  
Ульяновский государственный технический университет  
г. Ульяновск, РФ.

**С.В.Смоленская**

Научный руководитель, к.э.н. доцент кафедры «Экономическая теория»  
Ульяновский государственный технический университет  
г. Ульяновск, РФ.

## **СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ**

Проблемы развития науки всегда имеют очень важное значение как для ученых - в плане определения целей и средств научного поиска, так и для простого человека - в плане формирования его мировоззрения. Но знаем ли мы, что собой представляет окружающий нас мир?

Если в конце 19 века ученые знали о существовании линейной, бесконечной и однородной вселенной, то сейчас эти знания дополняются. Сегодня наши ученые знают о том, что Вселенная это особая диссипативная система, а ее границы не имеют четких очертаний.

Особым открытием для науки можно назвать то, что новые открытия в области естествознания очень напоминают некоторые библейские тексты. Поэтому на наш взгляд стоит вернуться к истории становления представления о Вселенной, проанализировать правильно ли мы постигли ее ранее, постигли сейчас и какова будет наука будущего.

Современные концепции философии науки выделяют шесть основных этапов развития научных знаний: восточную преднауку, античную и средневековую науку, а так же классическую, неклассическую и постнеклассическую . На наш взгляд, такая переодизация вполне оправданна логики из развития, как итог многих исторических условий и событий.

Мы полагаем, что можно построить иную систему переодизации развития науки, которая позволит более детально говорить о характере науки и прогнозировать основные черты ее будущего

В истории научных знаний выделяют два диаметрально противоположных подхода к изучению окружающего мира. В первом, основное внимание уделяют познанию качественной сторон природных и социальных явлений и процессов, в рамках второго - изучению их количественной сторон. Каждый из подходов имеет свою специфику для проведения научного анализа.

Качественный подход предполагает преимущественно анализ содержания представлений о природной и социальной действительности и установление системных отношений между ними. В данном случае Вселенная рассматривается прежде всего с точки зрения ее основных системных (нематериальных) качеств и свойств. Классическим примером такого мировидения является модель мироздания, созданная Аристотелем.

Количественный же подход, провозглашенный еще в 6 веке до н.э. пифагорейцами, натурфилософами и Пифагором, в основном направлен на изучение материальных (физических) объектов, с точки зрения их размерности и структурности, они опираются на прочную эмпирическую базу и математические методы анализа. Подробное видение мира подразумевает, что ученые должны исследовать Природу не в плане ее системных свойств, а путем изучения отдельных физических тел.

В настоящее время многие ученые начинают понимать: наука успешно развивается и действительно много знаем о количественной стороне, происходящих явлений и процессов и процессов во Вселенной, но мало знаем о качественной стороне таких основополагающих элементов, как жизнь, сознание, идеальное и т.п. Такая ситуация возникла из-за того, что ученые не понимают качественной разницы, так как этому препятствует сложившееся научное мировоззрение.

Подобная ситуация «однобокого» познания Вселенной в будущем, на мой взгляд, может обостриться, поскольку дальнейшее проникновение научной мысли в микро- и мегамире ведет к нарастанию в науке, состояния так называемой «экспериментальной невесомости» (когда о наблюдаемой реальности, уже нельзя сказать что - то определенное, выразив это количественно).

Каков же вывод из сложившейся ситуации, и каким образом можно обеспечить рост научного знания не только в количественном, но и в качественном отношении? Ясно только одно: необходимо дополнить преобладающий сегодня в науке количественный подход качественным, который пока является прерогативной скорее всего вненаучного знания - философии, религии, искусства. Каким же образом это можно осуществить?

Во - первых, мы исходим из того, что логика развития научного знания носит диалектический характер и все этапы развития науки можно условно выстроить в виде известной гегелевской триады: тезис - антитезис - синтез.

Во - вторых, в качестве исходного тезиса всей системы современного научного знания всей системы современного научного знания можно уверенно рассматривать аристотелевскую модель мировоззрения.

В - третьих, в качестве «антитезисного» этапа развития науки нужно рассматривать так называемую классическую науку (18 в. - конец 19в.) в этот период согласно гегелевскому закону отрицания происходит «первое отрицание», и, следовательно, по всем основным

параметрам «новая» наука выступает полной (зеркальной) противоположностью «старой», античной, науки.

В четвертых, науку 20 в., т.е. неклассическую и постнеклассическую, в известном смысле можно рассматривать как своеобразное начало процесса «отрицания отрицания» классической науки и перехода к будущему «синтезу», в котором будут представлены лучшие стороны как «тезисной», так и «антитезисной» науки, а так же диалектически соединены и взаимодополнены качественный и количественный подходы к изучению Вселенной (что даст более объективную картину мира, нежели это возможно в рамках современного естествознания).

Мы полагаем, что все ключевые периоды развития науки («тезисная», «антитезисная» и «синтезисная» наука) обладают собственной спецификой, особым способом видения и постижения окружающей реальности. Таким образом, в науке будущего может появиться универсальный метод познания, органически соединяющий в себе достоинства всех уже известных методов познания: индукции, дедукции и научной интуиции.

Исходя из понимания принципа единства диалектики, логики и теории познания можно обозначить основные параметры будущей науки. Во - первых, в ней исчезнет деление на сферы гуманитарных и естественно - научных дисциплин , а качественный и количественный подходы соединяются. Во - вторых, наука будет развиваться не на принципах идеализма и материализма, а на расширенном принципе реализма, при этом главным методом познания окружающего мира станет метод абдукции. В - третьих, ведущую роль в науке будет играть не физика, а биология, так как в ней одновременно представлены законы живой и неживой природы. И В - четвертых, главным объектом изучения станет во всем богатстве его связей и отношений (в том числе материальных), а критерием истинности научных знаний станет проблема самосовершенствования человека и общества в целом. Подобная парадигма развития науки будет адекватной структурным уровням Бытия и выступит источником ее вечного самосовершенствования.

#### **Список использованной литературы:**

1. Философия современного естествознания / Под общ ред. С.А. Лебедева. - М.: ФАИР - ПРЕСС, 2004.
2. Философия науки: Уч. пособие для вузов / Под ред. С.А. Лебедева. – М.: Академический Проект, 2005.

© И.В.Бойко, П.М.Гусев, С.В.Смоленская, 2016

**УДК336**

**А.А. Бровкина**

К.э.н., доцент, РАНХИГС, КМПО

Г. Москва, Российская Федерация

#### **НАЛИЧНЫЕ И БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

*Аннотация.* В современном мире принято выделять два вида расчетов: наличные и безналичные. Они являются важной составляющей экономики любого государства, так как

все экономические процессы происходят на основе потоков денег, которые в свою очередь бывают в безналичной или наличной форме.

**Ключевые слова:** банк, безналичные и наличные расчеты, наличные денежные средства.

Наличные расчеты – это расчеты с реальным участием наличных денег. Передача денежных знаков(банкнот) или монет одним лицом другому есть единственная форма, в которой могут быть произведены наличные расчеты. Так как, национальной валютой Российской Федерации является рубль, то и все операции с наличными деньгами должны совершаться в этой валюте. [2, с.4]

Безналичные расчеты осуществляются путем списания денежных средств со счета плательщика посредством расчетного документа, а затем проведения записи по счету. Банк России, руководствуясь законодательством РФ, сам устанавливает формы безналичных расчетов, а так же образцы документов к ним. [2, с.4]

Объектом исследования выступает ПАО ВТБ24. ВТБ 24 (ПАО) — является одним из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. Он входит в международную финансовую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса[3, с.4]. В настоящее время в ПАО ВТБ24 преобладают безналичные расчеты, процент которых составляет более 70 % , в то время как наличных расчетов немногим меньше 30 % .

Кассовые операции в кредитной организации - одни из основных видов банковских операций. Это операции по приему и выдаче наличных денежных средств, или, иными словами это операции, связанные с движением денежных средств. [4, с.4] ВТБ24 осуществляет следующие операции с наличными денежными средствами (рублями и иностранной валютой):

1. выдачу наличных денежных средств с корреспондентских счетов банков;
2. зачисление на корреспондентский счет банков наличных денежных средств;
3. доставку денежных средств;
4. экспертизу банкнот;
5. приём банкнот на инкассо.

Расчеты в безналичной форме осуществляются путем списания денежных средств со счета плательщика и зачисления их на счет получателя средств. Существует несколько форм безналичных расчетов:

- А) расчеты платежными поручениями;
- Б) расчеты по аккредитиву;
- В) расчеты чеками;
- Г) расчеты по инкассо.

Расчетное обслуживание ВТБ24 в российских рублях включает в себя:

- a) открытие, ведение и закрытие счетов (в том числе для платёжных агентов, банковских платёжных агентов, поставщиков);
- b) расчеты с контрагентами по системе внутри региональных и межрегиональных электронных расчетов;
- c) списание и зачисление денежных средств клиента;
- d) выдача выписок по счетам клиента;
- e) выдача дубликатов выписок и приложений;

f) отмена платежного поручения или изменение платежных инструкций по просьбе клиента;

g) запросы в банки о платежах по просьбе клиента;

h) расчеты по аккредитивам. [3,с.4]

Совершенствование наличных и безналичных расчетов в ПАО «ВТБ24».

Большую роль в совершенствовании безналичных расчетов может сыграть сочетание платежных поручений с аккредитивом или инкассо, что значительно уменьшит издержки обращения и лишние затраты, а так же сэкономит время и облегчит условия совершения операции для сторон.

Развитие системы банковских карт является приоритетным для всех банков, а в частности для ВТБ24, так как они играют большую роль для всего безналичного оборота в целом, позволяют выполнять широкий ряд услуг и являются удобными в обращении.

Расчеты чеками так же играют важную роль в деятельности банка, и при частичной замене наличного обращения ими стимулируется экономический рост ПАО «ВТБ24». [5, с.4]

Эти мероприятия повысят качества традиционных банковских платежных услуг, совершаемых безналичным способом, и улучшат их технологичность, так же помогут развить внедрение новых технологий в банковскую систему.

Таким образом, проанализировав деятельность ПАО ВТБ24, можно сказать, что этот банк ведет успешную экономическую политику, не позволяя своим показателям уменьшаться, и, наоборот, увеличивает свои показатели в лучшую сторону; он выполняет все предлагаемые услуги в полном объеме, что говорит о том, что ПАО ВТБ24 обладает хорошей ликвидностью [6, с.4].

Безналичные и наличные расчеты играют большую роль в деятельности банка, так как они являются основой его функциональности, но и они далеки от совершенства и требуют развития. На данном этапе, ПАО ВТБ24 обладает всеми возможностями реализовать развитие расчетов, что и ожидается от него в будущем.

### **Список использованной литературы:**

1. Бобовникова Т.Ю. Финансово - экономическое состояние сельскохозяйственных предприятий (на материалах Курской области) [текст]: // Региональные проблемы повышения эффективности агропромышленного комплекса, материалы всероссийской научно - практической конференции. Издательство - Курская государственная сельскохозяйственная академия .2007г 49 - 51 стр.

2. Копытова, А.И. Банки и банковское дело: учебное пособие / А. И. Копытова; ГОУ ВПО "Томский государственный педагогический университет". - Томск : Изд - во ТГПУ, 2009. - 248 с.

3. Официальный сайт ПАО «ВТБ24» URL: [www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru)

4. Положение "О порядке ведения кассовых операций с банкоматами и монетой Банка России на территории Российской Федерации" N373 - П от 12.10.2011г.

5. Российская государственная библиотека. Совершенствование системы безналичных расчетов в Российской Федерации : автореферат дис. кандидата экономических наук: Семикова П.В. 08.00.10 / Моск. ун - т потреб. кооп.

## УДК 336

**Д.С.Бутко**  
магистрант  
ЭАСиФ, КубГУ  
г. Краснодар, Российская Федерация

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ**

На современном этапе развития финансового менеджмента концепция управления денежными потоками становится все более актуальной. Данная концепция возникла не так давно, поэтому многие ее аспекты не определены до конца.

Существует несколько «узких» мест данной концепции:

а) нет четкого понятийного аппарата данной концепции;  
б) цели и задачи анализа денежных потоков предприятия сформулированы достаточно пространно;

в) методика и системы показателей, используемые для российских предприятий, недостаточно обоснованы и адаптированы для современных реалий.[4, с.73]

1) Концепция денежных потоков предполагает определенный алгоритм действий, совершаемых финансовым управленцем в процессе ее применения:

2) определение денежного потока с учетом всех его текущих параметров, таких как вид, направление, продолжительность и т.д.;

3) проведение анализа данного денежного потока с применением существующих методик;

4) выявление факторов, влияющих на движение данного потока и его величину;

5) оценка рисков, сопутствующих данному потоку и способ их учета;

6) анализ влияния данного денежного потока на финансовое состояние и финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Рассмотренная последовательность актуальна применительно к экономике, находящейся в ситуации сбалансированности и стабильности. Российскую экономику и ее финансовую ситуацию можно охарактеризовать скорее как турбулентную. Это затрудняет использование разработок в области оперативного анализа денежных потоков и их прогнозирования.

Возвращаясь к упомянутым ранее проблемам, присутствующим в концепции управления денежными потоками, необходимо сформулировать понятие денежного потока, наиболее точно отражающее его сущность.

В экономической литературе даются различные определения денежного потока.

В широком смысле понятием денежный поток характеризуется множество распределенных во времени выплат и поступлений.

В узком смысле денежный поток – это отток или приток денежных средств.[4, с.86]

В международных стандартах финансовой отчетности потоки денежных средств определяются как поступления и выплаты денежных средств и эквивалентов денежных средств. [1, с.3]

Но если обратить внимание на хозяйственный оборот предприятия, то можно заметить, что денежный поток не всегда характеризуется перемещением денежных средств. В деятельности предприятия присутствуют операции, которые влияют на денежный поток, но при этом не вызывают перемещения именно денежных средств, например, переоценка активов. Она может генерировать как приток, так и отток, происходит изменение в отчетных документах, но изменения денежных средств не происходит. Такое движение только отражается в денежной форме для возможности его учета.

Поэтому понятие денежного потока или Cash Flow можно определить как сочетание распределенных во времени поступлений и выплат, выраженных в денежной форме или денежном эквиваленте, которые генерируются деятельностью хозяйствующего субъекта независимо от источника их образования.

Данное определение более точно описывает движение денежных потоков предприятия и выражает отличие категории «денежный поток» от категории «денежные средства».

Вторая и третья проблемы, выделенные нами ранее, взаимосвязаны и в какой - то степени взаимоинтегрированы.

Проблема постановки целей и задач анализа денежных потоков кроет в том, что результаты проведенного анализа не всегда могут предоставлять достоверной информации, и не всегда верно интерпретируются субъектами управления. Это в свою очередь создает вопросы к обоснованности методики, используемой при анализе денежных потоков. А без корректного способа достижения результата постановка целей имеет весьма условный характер. Причины такой неопределенности, как уже упоминалось ранее, кроются в стохастическом характере развития экономики России, неразвитости фондового рынка, частого колебания процентных ставок, а иногда отсутствие у субъекта управления информационной базы для проведения анализа.

Приняв во внимание то, что вторая и третья проблемы носят не однозначный характер, можно говорить о том, возможность обоснованной постановки целей и задач анализа и его проведение вполне имеют место.

При успешно проведенном исследовании финансовый менеджер получает информацию о текущем состоянии денежных потоков предприятия, и перед ним становится вопрос об оптимизации данных потоков.

Данный этап не является проблемой, потому как производится субъектом управления на основе его личных знаний и опыта, то есть профессионального мнения и компетенции. Но зачастую оптимизация денежных потоков также становится слабым местом рассматриваемой нами концепции.

Под оптимизацией денежных потоков понимает процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности.

Основными задачи оптимизации денежных потоков предприятия выделяются:

- сбалансировать объем денежных потоков;
- синхронизировать во времени процесс формирования денежных потоков;
- стимулировать рост чистого денежного потока предприятия.

Основу оптимизации денежных потоков предприятия составляет обеспечение сбалансированности объемов положительного и отрицательного их видов.[3, с.63]

Отрицательный эффект на результаты деятельности и функционирование предприятия может оказать как дефицитный, так и профицитный денежные потоки.[5, с.285]

При дефицитном денежном потоке проявляется нехватка платежных средств, что влечет снижение ликвидности и платежеспособности. Замедляется оборачиваемость, растет просроченная задолженность, снижается производительность труда и как следствие снижение рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия.

Профицитный или избыточный денежный поток также может создавать своим наличием негативных последствий: потеря реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции, потеря потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования.

Методы оптимизации зависят от характера присутствия избыточного или дефицитного денежного потока – краткосрочного или долгосрочного, а также от специфики деятельности предприятия.

Задачу синхронизации и сбалансированности денежных потоков денежных потоков во времени возможно решить при помощи двух методов: синхронизация и выравнивание.

Синхронизация направлена на повышение уровня корреляции между оттоками и притока. В процессе установления взаимосвязи показатель корреляции должен стремиться к единице, что на практике трудно реализуемо.

Выравнивание же помогает нивелировать, а иногда и устранить влияния фактора сезонности, а также циклических различий в формировании потоков.

Обеспечение роста чистого денежного потока, стимулирующего повышение темпов развития предприятия и обеспечивающего снижение зависимости хозяйствующего субъекта от заемных источников и способствующего росту рыночной стоимости компании, является приоритетной задачей и, наверное, конечной целью оптимизации.

Повышение объемов чистого денежного потока достигается за счет работы по нескольким последовательным направлениям:

- снижение затрат производства в области постоянных издержек, а также уменьшения уровня переменных;
- увеличение доходов от операционной деятельности с помощью применения гибкой и эффективной ценовой и акционной политики;
- грамотная налоговая политика, позволяющая снизить налоговую нагрузку на предприятие;
- постоянный мониторинг и сонацию имущества предприятия;
- контроль и взыскание внереализационных доходов – претензий, штрафов и премий.

Комплексное использование методов оптимизации способствует достижению устойчивого и эффективного развития предприятия, на что в целом и направлена концепция управления денежными потоками предприятия.

### **Список использованной литературы:**

1 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 "Отчет о движении денежных средств" (ред. от 07.05.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н)

- 2 Блау С.Л. Инвестиционный анализ: Учебник для бакалавров. М.: ИТК Дашков и К, 2014. 256 с.
- 3 Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. Учебно - практическое пособие М.: Проспект, 2015. 336 с.
- 4 Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия: учебное пособие; под ред. А.Н. Ильченко / Иван. гос. хим. - технол. ун - т. – Иваново, 2008. – 193 с.
- 5 Бутко Д.С., Мамий Е.А. Денежные потоки и прибыль в системе финансовых характеристик деятельности фирмы. Научные исследования: от теории к практике. 2015. № 3 (4). С. 284 - 286

© Д.С. Бутко, 2016

**УДК 657**

**А.И. Буторина,**

**В.Е. Никифорова**

Студенты 2 курса ИЭУПИ

ФГБОУ ВО Иркутский ГАУ им. А.А. Ежовского

г. Иркутск, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

Бухгалтерский учет играет важнейшую роль в управлении производственно - хозяйственной и финансовой деятельности различных организаций. Что бы лучше понять состояние бухгалтерского учета на современном этапе, необходимо знать развитие и применение форм счетных записей в ходе исторической эволюции, немаловажным фактом является то, что учет в России всегда испытывал западное влияние, но это не мешало оставаться ему оригинальным. Историю развития бухгалтерского учета как научную дисциплину мы можем представить, как последовательное восхождение от конкретного ко всё более абстрактному пониманию хозяйства. Целью данной статьи служит доказательство того, что бухгалтерский учёт представляет собой самостоятельную отрасль научных знаний, которая имеет определенные системообразующие признаки и является частью системы экономических наук.

Занимаясь теорией бухгалтерского учета, мы должны представлять его как развивающуюся идею совершенствования процессов управления хозяйственной деятельностью. Но чтобы лучше управлять, надо совершенствовать и сам инструмент управления. В нашем случае - это методология бухгалтерского учета. Методология бухгалтерского учета прошла шесть главных этапов (рис. 1), умножаясь, усложняясь и совершенствуясь. При этом достижения предыдущих этапов органически включаются в состав последующих этапов, растворяются в них.

1. Натуралистический (4000 до н.э. - 500 до н.э.). На данном этапе бухгалтер мыслит достаточно примитивно, он хочет отразить в учете то, что видит, с чем работает. Сначала просто отразить, затем точность отражения превращается в идеал. Чем точнее учет фиксирует происходящее в хозяйстве, тем лучше.

2. Стоимостный (500 до н. э. – 1300). Произошло первое появление денег, что привело к возникновению нового приема – оценки, которая проводилась во всех случаях, когда деньги выступали в функции меры стоимости. С этого момента объект учета факт - хозяйственной жизни - раздвоился, ибо сначала он отражался в натуральном измерении, а потом (или одновременно) в денежном.

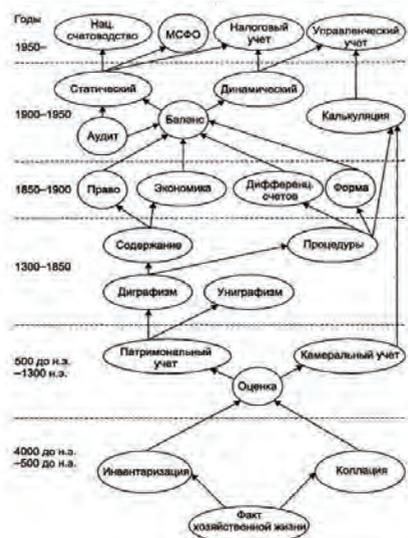


Рисунок 1 – Основные этапы развития бухгалтерского учета

3. Диграфический (1300–1850). Желание и необходимость выявлять финансовый результат хозяйственной деятельности привели к разделению патримонального учета на униграфический (простая запись) и диграфический (двойная запись). Униграфическая бухгалтерия - это простая инвентарная система, которая без помощи двойной записи воспроизводит факты хозяйственной жизни в тех единицах измерения, в которых они возникают. Главным её недостатком было то, что она не позволяла без проведения инвентаризации исчислять финансовые результаты.

4. Теоретико - практический (1850–1900). Дальнейшее развитие диграфического учета шло по двум направлениям. Одни бухгалтеры пытались истолковать факты хозяйственной жизни с позиций юриспруденции, другие рассматривали их как экономические, при этом возникал вопрос о приоритете формы (право) над содержанием или содержания (экономика) над формой. Другие, значительное внимание уделяли учетной процедуре, что привело к дифференциации счетов, их классификации, развитию различных форм счетоводства.

5. Научный (1900–1950). Много веков бухгалтерский учет существовал как практическая деятельность (счетоводство). Она включала набор процедур, выбор между которыми делался методом проб и ошибок. В середине XIX в. преобладала юридическая интерпретация учета, с начала XX в. получило признание экономическое его понимание.

6. Современный (с 1950). Этот этап привел к развитию динамической и статистической трактовки баланса и к попыткам их некоторого синтеза. Динамическая трактовка и эволюция методов калькуляции привели к рождению управленческого учета, а статистическая трактовка предопределила возникновение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и национального счетоводства. Обе трактовки оказывают влияние на формирование налогового учета. В целом меняется природа счетов, происходит переход от учета предприятий, к учету всего народного хозяйства, счета перестают отражать довольно точные юридические явления и начинают концентрировать движение информации, каждый счет становится «черным ящиком», имеющим вход (дебет) и выход (кредит).

### **Список использованной литературы:**

1. Нечаев А.С. Совокупная фискально - инвестиционная политика // Финансы и кредит. 2009. № 38 (374). С. 14 - 22.
2. Nechaev A.S., Antipina O.V., Prokopyeva A.V. The risks of innovation activities in enterprises // Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 11. С. 574 - 575.
3. Прокопьева А.В. Идентификация и управление рисками инновационной деятельности предприятий // диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2014  
© А.И. Буторина, В.Е. Никифорова, 2016

**УДК 33**

**Бычкова Ю.А.**

Студентка 2 курса финансового факультета  
РЭУ им. Г.В. Плеханова

**Табагари М.К.**

Студент 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.

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Ипотека – это определенная форма залога, когда закладывается недвижимое имущество, находящееся в собственности должника. Условиями ипотечного залога является то, что при неуплате должником сумм, оговоренных кредитным договором, кредитор имеет право продать заложенное имущество и выручить за это денежные средства на погашение

кредитной задолженности. Другими словами, ипотека – это залог любого недвижимого имущества.

Для большинства россиян, ипотека – это единственная возможность приобрести жилье. И, хотя на сегодняшний день условия ипотечного кредитования в России остаются достаточно жесткими по сравнению с развитыми европейскими странами, государство делает все возможное, чтобы сделать их максимально приемлемыми и доступными для большинства россиян.

В связи с этим, в последнее время представители российского правительства все чаще обнадеживают новыми обещаниями так называемой «дешевой ипотеки». Так, например, по словам президента Российской Федерации В.В. Путина, воспользоваться «дешевой ипотекой» россияне смогут уже в текущем году.

Господдержка ипотеки – это в первую очередь мера стимулирования строительного сектора, а не банковского. Поэтому можно с уверенностью сказать, что без госсубсидий упадет спрос на жилье в новостройках.

По итогам трех кварталов 2015 года банки выдали ипотеки на 762 миллиарда рублей, из них 222 миллиарда занимают кредиты с субсидированной ставкой – 30 % от общей выдачи. Это значит, что в 2016 году банки будут активнее предлагать клиентам специальные условия в рамках совместных акций с застройщиками.

После кризиса в 2009–2010 гг. доля новостроек в ипотечном кредитовании составляла всего 10 %. Затем она увеличивалась по нарастающей: 15 % в 2011 году, 20 % в 2012, 30 % в 2013, в 2014 году доля достигла 40 % и сохраняется на таком уровне до сих пор.

При продлении господдержки в 2016 - 2017 году соотношение останется примерно таким же. Доля вторичного рынка может увеличиться лишь в случае снижения ставок на ипотечном рынке в целом, например при значительном снижении ключевой ставки ЦБ РФ, хотя сейчас сложно предположить подобное развитие событий.

Востребованность квартир вторичного рынка в сложной экономической ситуации понятна – кредит сразу обеспечен залогом, в отличие от дома на этапе начала строительства, а в случае сложностей с выплатами квартиру можно продать или сдать в аренду.

Ипотека становится интересна даже тем банкам, которые ранее не занимались этим направлением. И в текущем году ожидается проявление их интереса если не в качестве самостоятельных игроков, то хотя бы как партнеров других банков.

Говоря о показателях рынка ипотечного жилищного кредитования по состоянию на январь - февраль 2016 года можно наблюдать позитивную динамику. Кредитные организации предоставили заемщикам 117,3 тыс. ипотечных жилищных кредитов в рублях на общую сумму 204,2 млрд. руб., что на 54,6 млрд. руб. (36,5 %) больше значения соответствующего периода предыдущего года. В то же время в иностранной валюте было выдано 6 ипотечных жилищных кредитов против 14 в январе - феврале 2015 года, объем предоставленных средств сократился с 0,5 млрд. до 0,2 млрд. в рублевом эквиваленте, составив 0,1 % от общего объема предоставленных ипотечных жилищных кредитов. [1]

Наибольший объем ипотечных жилищных кредитов в текущем году пришелся на заемщиков Москвы, Московской области и Санкт - Петербурга. Лидирующие позиции на рынке ипотечного жилищного кредитования по - прежнему сохраняли кредитные организации с государственным участием, доля которых в общем объеме предоставленных кредитов составила 58,3 % .

Средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам в рублях, выданным в феврале 2016 года, составила 12,1 % , снизившись примерно до уровня начала 2014 года.

Что касается ставок по ипотечным кредитам, то в октябре 2015 года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях составила 12,89 % , а в сентябре 2015 - го — 13,12 % .

Ставка по ипотеке сейчас достигла минимума за два года. В феврале ее средневзвешенная величина составила 12,1 % , практически сравнявшись с уровнем начала 2014 года. Данный уровень ставок в следующем году останется прежним, с колебанием в пределах 0,5–1 % . Учитывая все скачки ставок по ипотечному кредитованию за последние 7 лет, можно констатировать достаточно привлекательную ситуацию для совершения новых сделок по ипотеке (Рисунок 1). [3]

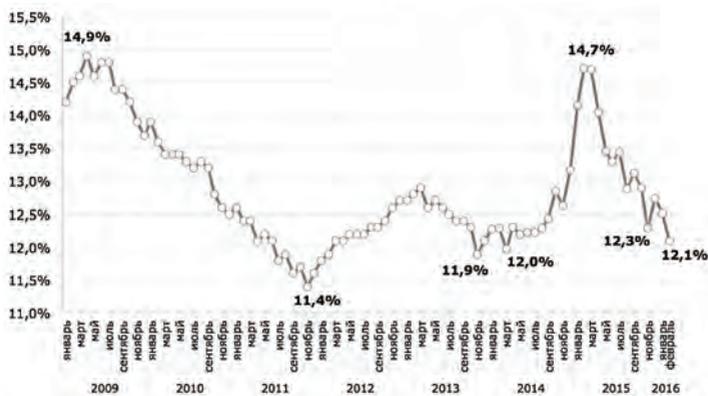


Рисунок 1. Ставки по ипотечным кредитам в рублях, выданным в течение месяца, в 2009 - 2016 гг., % годовых

По мнению экспертов, в московском регионе и Петербурге по - прежнему будет выдаваться около четверти всех жилищных кредитов. Если в 2010 году в Москве и МО выдавалось 19 % всех кредитов от общего количества по России, а в Петербурге и Ленинградской области 5 % . Сейчас на Москву и МО приходится 18 % от всех кредитов, Петербург нарастил свою долю до 6 % , а у Ленинградской области по - прежнему 1 % .

Доля каждого из остальных регионов колеблется в пределах 1 - 3 % , исключение – 5 % Тюменской области. Серьезных скачков в региональной структуре за последние годы не произошло, выходит самым значительным изменением остается частичное перемещение ипотеки из Москвы в область, что связано с большими объемами строительства недвижимости экономического класса в Подмоскowie.

В 2017 году ипотека подешевеет даже без госпрограммы субсидирования процентных ставок. Такой прогноз сделал глава Минфина РФ Антон Силуанов, он уточнил, что благодаря ипотеке с господдержкой в 2015 году россияне взяли рекордный объем жилищных кредитов, а девелоперы ввели рекордный объем новостроек. [2]

В итоге, проследив положительное влияние госпрограммы субсидирования ипотеки, 1 марта 2016 года премьер - министр РФ Д.А. Медведев подписал постановление об ее продлении до 1 января 2017 года. Согласно документу, лимит выдачи ипотеки с господдержкой повышен с 700 миллиардов до одного триллиона рублей, размер субсидий по выданным после 1 марта кредитам снижен на 1 процентный пункт. [2]

Данное решение должно поспособствовать строительству жилья экономического класса и поддержке рынка ипотечного кредитования, а вносимые изменения позволят реализовать

мероприятия по субсидированию выданных ипотечных кредитов в пределах средств, предусмотренных на эти цели в федеральном бюджете на 2016 год.

#### Список использованной литературы

1. <http://www.deltacredit.ru> – сайт АО «КБ ДельтаКредит».
2. <http://ria.ru> – сетевое издание «РИА Новости».
3. <http://rosipoteka.ru> – сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

© Бычкова Ю.А., Табагари М.К.

УДК 33

**А.С. Васильева**

Магистрант, e-mail: Yacenko\_ alla@mail.ru

кафедра «Финансы и кредит»

Севастопольский государственный университет,

г. Севастополь, Российская Федерация

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА ОРГАНИЗАЦИИ

**Аннотация.** В статье раскрывается содержание понятия «нематериального капитала», «финансовый контроллинг» и рассматривается обоснование совершенствования механизма учета нематериального капитала.

**Ключевые слова:** нематериальный капитал, финансовый контроллинг, учет нематериального капитала на предприятии.

**Целью исследования** является раскрытие сущности нематериального капитала, финансового контроллинга, также выяснить научное обоснование совершенствования механизма управления нематериальным капиталом предприятия в системе финансового контроллинга.

**Обзор последних публикаций.** Исследованию нематериального актива и капитала предприятия уделяется огромное внимание в новейших работах зарубежных и отечественных учёных. Работы Б.З. Мильнера, Ягула Е.Г, И. Нонака, Д. Кларка, К. Эрроу, Ю.Г. Павленко, З.П. Румянцевой. Исследователи в этой области Г.Рус, Р.Бургман подчеркивают различие между интеллектуальным капиталом и нематериальными активами. Палий В.Ф. рассматривает нематериальный капитал в постиндустриальной экономике, а другие авторы в рыночной экономике. Так в своей статье Федосова Р.Н. исследует уровни развития нематериального капитала в субъектах Российской Федерации. В ней можно наглядно увидеть, как за ближайшие 10 лет меняется уровень развития нематериального капитала РФ. Иные ученые: Д.А. Аакер, Д. Огилви, исследовали: брэнды, учета нематериальных активов и репутацию фирмы. Автор Шарков Ф.И. исследует гудвилл как нематериальный актив организации.

Человеческие возможности, опыт, знания, информация и множество других элементов нематериального капитала сложно выразить в товарной форме, способную обращаться на рынке товаров и услуг, так они могут принадлежать либо кому - то одному или одновременно всем на предприятии. Они принципиально не отчуждаются, следовательно,

исследование данного вопроса по совершенствованию учета нематериального капитала наиболее актуально.

Актуальность и развитие, как экономики страны, так и предприятий, значительную роль играет вопрос оценки, учета нематериального капитала. На современном этапе данная область знаний активно исследуется и формируется, что обусловлено существенным потенциалом нематериального капитала.

**Результаты исследования.** Нематериальный капитал - это категория, возникающая вследствие владения правами на объекты интеллектуальной собственности или на ограниченные ресурсы и их использования в хозяйственной деятельности с получением дохода [1].

Предлагаемое понятие «нематериальный капитал» идентифицируется как совокупность накапливаемых и капитализированных знаний, информации и иных нематериальных ресурсов, включенных в процессы воспроизводства с целью получения дохода от создания новых нематериальных благ.

Процесс инвестирования в нематериальные капиталные ресурсы актуализирует проблематику прав собственности конкретного хозяйствующего субъекта на них, что предопределяет конкретизацию понятия «нематериальный капитал» применительно к уровню организации как нематериальной составляющей основного капитала, принимающей форму нематериальных активов (НМА) [3].

Введение в действие с 1.01.2008 части четвертой ГК РФ и нового Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14 / 2007) создает для предприятий возможности постановки на баланс большего числа объектов нематериального характера при выполнении совокупности условий, указанных в ПБУ 14 / 2007.

Финансовый контроллинг - это искусство управления (система управления), направленное на определение будущего финансового состояния предприятия и путей его достижения. Задачей финансового контроллинга организация управления финансовыми процессами на таком уровне, чтобы исключить ошибки, отклонения и просчеты, как в текущей деятельности, так и на перспективу

Задачи финансового контроллинга достигается в ходе выполнения соответствующими службами своих функций и использования специфических методов. В зависимости от выполняемых функций и методологической поддержки финансовый контроллинг разделяют на стратегический и оперативный [4].

Финансовый контроллинг является синтезом элементов учета, анализа, контроля, планирования, реализация которых обеспечивает выработку альтернативных подходов при осуществлении оперативного и стратегического управления процессом достижения цели и результатов деятельности предприятия. Финансовый контроллинг при введении на предприятии поможет избежать возникновению кризисных экономических ситуаций, идентифицировать причины финансовых проблем и эффективно их устранить.

Усовершенствования учета нематериальных активов и повышение эффективности системы управления нематериальным капиталом предлагается к использованию новый подход к регистрации нематериального капитала. Для более полного учета нематериального капитала предприятия предлагается создание журнала регистрации карточек нематериального капитала.

Такие регистрационные карточки необходимы на предприятии для повышения оперативности, сокращения времени поиска и обработки данных, скорейшее нахождение нематериального актива, а также учет того нематериального капитала, который не учитывается в балансе предприятия. И, конечно же, для правильности начисления

амортизации, систематизации всех возможных данных об объекте финансового контроллинга.

Обязательные реквизиты «Регистрационной карточки учета нематериального капитала»: номер; полное наименование и назначение нематериальных активов; первичная (балансовая стоимость) нематериального капитала; срок полезного использования нематериального капитала для бухгалтерского, налогового, управленческого учета; переоценка (индексация) сумма начисленной амортизации; акты приема - передачи объекта НМА с указанием даты, номера документа, способа приобретения и выручки от реализации; примечание.

Регистрационные карточки выписывает бухгалтерия на основании актов приемки нематериальных активов и других документов (свидетельства, лицензии).

Каждая регистрационная карточка должна иметь индивидуальный номер, который присваивается бухгалтерией.

Нумерацию регистрационных карточек лучше осуществлять по порядку с учетом даты приобретения нематериальных активов (месяца и года). Например, организация вводит на баланс программное обеспечение в мае 2015 года, входной номер регистрационной карточки в этом случае будет иметь вид:

Регистрационная карта № 0003 / 05 - 15. Значение 05 - 15 означает месяц и год приобретения нематериальных активов (май 2015), а 3 - порядковый номер объекта учета. Для обеспечения прозрачности и просты учета, систематизации карточек необходимо завести специальный журнал (образец в таблице №1).

Таблица №1 – Образец журнала карточек нематериального капитала.

| Номер карточки | Название объектов нематериального капитала   | Первичная стоимость | Срок полезного использования | Способ начисления амортизации | Акт приема - передачи | Примечание   |
|----------------|--|---------------------|------------------------------|-------------------------------|-----------------------|--------------|
| 0003 / 05 - 15 | Права пользования имуществом   | 50 000              | 3                            | Линейный метод                |                       |              |
| 0051 / 03 - 14 | Человеческий капитал (Квалификация сотрудника – Диплом №000000. Об окончании курсов повышения квалификации). |                     |                              |                               | 12.03. 2014           | Смирнов А.В. |
|                |  |                     |                              |                               |                       |              |
|                |  |                     |                              |                               |                       |              |

Номера подгрупп (класса) нематериальных активов:

1. Объекты интеллектуальной собственности:
  - 1.1. объекты промышленной собственности;
  - 1.2. авторских и смежных правах.

2. Права пользования природными ресурсами:
  - 2.1. права пользования недрами;
  - 2.2. права пользования лесными ресурсами;
  - 2.3. права пользования водными ресурсами;
  - 2.4. права пользования земельными ресурсами, право аренды земельного участка;
  - 2.5. права пользования биологическими ресурсами
3. Права пользования имуществом.
4. Отложенные расходы предприятия.
5. Прочие нематериальные активы, не отражаются на балансе предприятия:
  - 5.1. человеческий капитал;
  - 5.2. рыночный капитал;
  - 5.3. структурной капитал.

Также необходимо рассмотреть прочие нематериальные активы, которые не отражаются в балансе предприятия (подгруппа 5). Чтобы учитывать их в журнале регистрации нематериального капитала, так как они в большой степени влияют на развитие и конкурентоспособность предприятия (Рисунок №1).



Рисунок №1 – Предложенная структура прочих нематериальных активов, не отражающихся в балансе предприятия.

В регистрационной карточке, необходимо будет дополнять и уточнять какой актив и с какими возможностями связанный, то ли это квалификация работника, либо новые информационные системы, новая сеть партнеров или ее расширение. Все это увеличивает влияние предприятия на рынке.

### **Заключение.**

Таким образом, разработана система учета поступивших на баланс предприятия нематериального капитала, состоит из обязательных компонентов: субъекта и объекта управления; механизма управления; блоков входа (внешняя среда) и выхода (управленческих решений); наличия обратной связи о состоянии управляемого объекта.

Реализация предложенной системы учета нематериального капитала на практике позволит:

- Повысить эффективность управления нематериальными активами и в целом предприятием;

- Упорядочить информацию обо всем нематериальном капитале, принадлежащих предприятию, обеспечив ее полноту, достоверность;

- Учесть те нематериальные активы, которые на сегодняшний день не учитываются в балансе предприятия, но в огромной степени влияют на развитие и повышение конкурентоспособности предприятия в современных условиях;

- Наглядно представить журнал регистрации нематериального капитала, для дальнейшего его внедрения на предприятии. Это позволит обнаружить не учтенный ранее нематериальный капитал предприятия, выбрать наиболее эффективный вариант амортизации, в результате приведет к значительному сокращению затрат рабочего времени в области финансового контроллинга нематериального капитала.

### **Список использованной литературы:**

1. Экономика предприятия. Учебник / Под общ. ред. С.Ф. покровского. - Пер. с укр. 2 - го перераб и доп. изд. - К.:КНЭУ,2012.

2. Кобылянская М.С., Очердникова О.С. К вопросу о внутривозвратном контроле имущественных комплексов коммерческих предприятий. В сборнике: Актуальные вопросы современной экономической науки Сборник докладов XXIII Международная научная конференции. Отв. ред. А.В.Горбенко.2016. с. 68 - 71.

3. Олейникова И.Н., Брацило А.Н. Корпоративные механизмы воспроизводства нематериальной составляющей основного капитала в системе приоритетов инновационного развития // Менеджмент и бизнес - администрирование.2009 №4 с.14 - 31.

4. Еленева Ю.А. Управление нематериальными активами как составная часть финансового менеджмента промышленного предприятия // Российское предпринимательство. — 2008. — № 6 Вып. 1 (112). — с. 24 - 28.

© А.С. Васильева, 2016

**УДК 336.71**

**Т.В.Верес, И.А.Давидович**

студенты факультета банковского дела, 2 курс

Научный руководитель - **Чернорук С.В.**, Старший преподаватель кафедры финансов, Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Помимо традиционных банковских вкладов и сберегательных карт в Беларуси существуют и другие, не столь популярные инструменты сбережения и приумножения

средств. При этом доход от таких инструментов вполне может оказаться выше, чем от тех же депозитов.

С появлением бумажных денег большинство из них было привязано к золоту, однако государства постепенно отказывались от подобной привязки, а национальные деньги становились более подвержены инфляции и изменению покупательской способности. История знает немало примеров, когда за одну и ту же меру золота можно приобрести такое же количество товара, что и сотни, а то и тысячу лет назад [2].

Золото остается страховым активом для крупнейших центральных банков мира, а его покупка стала распространенным способом инвестирования. В случае негативных факторов глобального масштаба, таких как мировые финансово - экономические кризисы и иные потрясения, золото дает возможность сохранить и приумножить сбережения. Главное преимущество вложений в драгоценные металлы – достаточно высокая защищенность от инфляции. Драгоценный металл представляется наиболее стабильным активом, что, в свою очередь, способствует формированию его положительной ценовой конъюнктуры на рынке.

**Драгоценные металлы** — это металлы, не подверженные коррозии и окислению, что отличает их от большинства других металлов. Драгоценные металлы - золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений, осмий).

Драгоценные или благородные металлы называются так из - за того, что запасы их невелики, а изделия (свойства) их уникальны.

Золото - драгоценный металл, естественные свойства которого такие: химическая стойкость, однородность, прочность, способность долго сохранять свои свойства, делимость. Высокая стоимость при небольшом объеме сделали его наиболее подходящим для роли денег [1, с. 24].

Как финансовый актив в физическом виде драгоценные металлы продаются и покупаются преимущественно банковскими организациями в виде мерных слитков, а также инвестиционных монет.

Растущий спрос на золото предъявляют не только профессиональные участники рынка драгоценных металлов, но и физические лица, стремящиеся перевести в золото часть своих сбережений.

Вопрос выбора времени инвестиций в золото имеет немаловажное значение. Цены на золото на мировом рынке снижались в течение 3 лет после пиковых значений 2011 года. В любом случае золото и другие драгоценные металлы необходимо рассматривать как долгосрочное вложение, сроком не менее 2 - 3 лет.

У среднестатистического гражданина есть 2 наиболее доступных способа заработать на металле. Первый, самый простой и распространенный – приобрести в банке золотой слиток. Второй, менее известный, открыть обезличенный металлический счет.

*Мерные слитки* - слитки золота, серебра, платины и палладия массой от 1 до 1000 граммов включительно (проба 999,9 - для золота и серебра, проба не ниже 999,5 - для платины и палладия), с обязательным наличием на них наименования драгоценного металла, товарного знака завода - изготовителя и (или) аббревиатуры банка, номера (шифра) слитка, пробы и массы в лигатуре (номинальной массы) слитка [3].

Мерные слитки из драгоценных металлов (золото, серебро, платина) можно приобрести и продать в подразделениях Национального банка Республики Беларусь, а также в банках

Республики Беларусь, имеющих специальное разрешение (лицензию) на осуществление операции с драгоценными металлами.

Банки на ежедневной основе устанавливают цены покупки и продажи драгоценных металлов в белорусских рублях и (или) долларах США с учетом котировок на международном рынке драгоценных металлов.

Стоимость покупки и продажи слитков в банках, по аналогии с курсами покупки – продажи валют, сильно отличается. Само собой, банки продают металл дороже, чем покупают, и за счет маржи получают доход. Кроме того, цены на один и тот же слиток в разных банках могут довольно сильно отличаться.

В последнее время инвестиции в драгоценные металлы становятся все популярнее. Банки, оправдывая ожидания клиентов, предлагают приобрести драгоценные металлы в виде мерных слитков. Однако мало кто знает о существовании обезличенных металлических счетов (ОМС) – эдакого симбиоза мерного слитка и банковского вклада.

Обезличенный металлический счет – металлический счет, предназначенный для учета золота, серебра, платины и палладия в виде банковских слитков без указания их индивидуальных признаков[1, с. 25].

Обезличенные металлические счета обладают следующими преимуществами:

- возможность сохранения и приумножения денежных средств за счёт роста стоимости драгоценных металлов;
- возможность диверсификации инвестиционного портфеля вложениями в драгоценные металлы, что снижает риски потерь, связанные с негативными изменениями на финансовых рынках;
- доступность – бесплатное открытие и ведение счёта;
- высокая ликвидность – продажа металла со счета в обезличенном виде осуществляется банком в день обращения клиента;
- стоимость обезличенного драгоценного металла не включает в себя издержки, связанные с изготовлением слитков, их хранением и транспортировкой.

Проблемы обезличенных металлических счетов в Республике Беларусь:

- Система страхования вкладов в случае с обезличенными металлическими счетами не работает. Т.е. если банк, вдруг, обанкротится, вернуть вложенные деньги будет крайне сложно и только через суд.
- Нет никаких гарантий, что вы получите прибыль от вложений. Цена на драгоценные металлы может, как расти, так и падать. Впрочем, этот минус справедлив для любых инвестиций.
- Сложно найти банк, который будет начислять проценты на остаток драгоценного металла на счете.
- Если вы захотите продать драгоценный металл со счета, придется заполнить налоговую декларацию о доходах. На основании указанной в ней информации будет начислен подоходный налог.

На основании проведённого исследования видно, что обезличенные металлические счета следует открывать в том случае, если экономика нестабильна. Если банк прекратит свое существование, сложно будет обналечить их, но слитки будут доступны всегда. Продать их не составит большого труда.

Также стоит отметить, что подойдут обезличенные металлические счета лишь тем, кто не планирует использовать вложенные средства в ближайшее время, т.к. для того, чтобы получить более или менее приличный доход, нужно обзавестись терпением. В любом случае не стоит «доверять» золоту все свободные деньги. Лучше ограничиться 20 - 25 % сбережений.

Помимо инвестиционной функции, драгоценные металлы имеют также статус обычного товара и используются в различных отраслях промышленности: в приборостроении, машиностроении, медицине, ювелирном деле (для разных металлов степень использования разная, но это характерно для всех). А это означает, что все металлы имеют реальную стоимость и являются перспективным и высоконадёжным активом.

Таким образом, существуют разнообразные способы вложения денег в драгоценные металлы, и инвестиции в драгоценные металлы достаточно гибки в отношении стратегии инвестирования и предпочтений инвестора в плане риска и доходности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Финансовая грамотность: советы / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск : БЕЛТА. 2015. – 48 с.
2. Луговой О. Инвестиции в драгоценные металлы / О. Луговой // Рынок ценных бумаг – 2002. №9. – 31 - 40
3. О ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛАХ И ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЯХ: Закон Республики Беларусь от 21.06.2002 № 110 - 3 (ред. от 12.12.2013 № 93 - 3) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

© Т.В. Верес, И.А. Давидович, 2016

#### **УДК 332.1**

**И.С. Высоцкая**

студентка 3 курса факультет менеджмента

Академия маркетинга и социально - информационных технологий - ИМСИТ

**Е.А. Кальченко**

студентка 3 курса факультет менеджмента

Академия маркетинга и социально - информационных технологий - ИМСИТ

**В.В. Щербак**

студентка 3 курса факультет менеджмента

Академия маркетинга и социально - информационных технологий - ИМСИТ

г. Краснодар, Российская Федерация

#### **РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК ПАССАЖИРОВ В РФ**

Региональные авиаперевозки пассажиров, это необходимая составляющая Российской Федерации, с ее необъятной территорией, нуждающейся в постоянном развитии и освоении

новых земель. Также это возможность наладить внутренний туризм, ведь большая часть населения предпочитает отдых за границей, что влечет за собой вывоз денежных средств из России, и пополнение бюджета другой страны.

Следует сказать, что на многих региональных направлениях авиакомпаниям приходится конкурировать как между собой, так и с дешевым наземным транспортом, это ограничивает развитие региональных перевозчиков. В период возрождения региональных авиаперевозок главным вопросом выступало определение спроса и платежеспособности населения для покрытия издержек авиаперевозчика и получения им дохода.

Основными участниками развития региональной авиации являются: Правительство, авиакомпании, аэропорты и операционные поставщики. Каждый из этих игроков должен качественно выполнять свои функции, что позволит наладить, либо усовершенствовать систему региональных пассажирских перелетов.

Так, например, Правительству Российской Федерации необходимо определять единые критерии субсидирования социально значимых маршрутов и рассматривать возможности, которые позволят «обнулить» НДС на региональных авиаперевозках на определенный срок. Авиакомпании могут сформировать партнерства с «магистральными» перевозчиками для подвоза стыковочных пассажиров на внутренние маршруты, а также улучшить качество планирования сети и обеспечить стабильность в выполнении расписания. Аэропорты должны вести работу с Федеральной службой по тарифам в рамках оптимизации структуры сборов для региональных воздушных судов.

Крупные аэропорты с большим пассажиропотоком являются достаточно привлекательными для инвесторов. Но малым и средним аэропортам приходится не легко. В Советском Союзе баланс был за счет того, что крупные аэропорты содержали малые. Стратегия развития аэропортовой сети в Российской Федерации должна ориентироваться на развитие именно средних и мелких аэропортов. Также необходимо выработать четкую политику и механизм взаимодействия всех участников рынка, а именно аэропорта, инвестора, субъекта Российской Федерации и государства.

Для развития региональных авиаперевозок важно получение государственной поддержки в виде субсидий. В России с 2009 года действует программа субсидирования авиаперевозок между отдельными регионами страны, такими как Дальний Восток и европейская часть страны.

В 2011 году была разработана программа, позволяющая авиакомпаниям Краснодарского края получать субсидии из краевого бюджета, для уплаты первоначального взноса по договорам лизинга, заключенным в том же году с региональными лизинговыми компаниями на приобретение нового парка воздушных судов отечественного производства.

Цель данной программы заключается в том, чтобы сделать доступным и безопасным авиационный транспорт для жителей нашего края.

Задачей программы является развитие воздушных пассажирских перевозок внутри края.

В 2015 году правила субсидирования из федерального бюджета изменились. Теперь действует совместное финансирование с регионами поровну.

В 2016 году программа субсидирования авиасообщений между регионами будет продолжаться, особое внимание уделяется перевозкам из Дальнего Востока и перевозкам в Крым из других регионов.

Что касается требований по совершенствованию региональных авиаперевозок пассажиров, то к ним можно отнести обеспечение доступности и качества транспортных услуг для населения в соответствии с социальными стандартами. Необходимо достичь совершенства тарифного регулирования и государственной поддержки развития региональных и межрегиональных пассажирских перевозок.

Также очень важно повысить уровень безопасности транспортной системы и снизить вредное воздействие транспорта на окружающую среду. Стоит повысить экологические требования к воздушным судам по уровню шума и эмиссии. Возможно внедрение новых экологически чистых веществ для авиационных технологий, реализация исследуемых программ в области авиационных видов биологического топлива.

В области безопасности особое внимание стоит уделить и разработке правильного графика работы пилотов, с учетом физиологических особенностей человека и возраста. Необходимо совершенствование системы контроля соблюдения экипажем правил полетов воздушных судов.

Также стоит провести реконструкции существующих и строительство новых взлетно - посадочных полос, реконструкции и развитие аэродромов, и аэропортовых комплексов, модернизацию аэронавигационной системы.

Возможно внедрение нового поколения бортовых систем безопасности и новых средств обеспечения выживания пассажиров и членов экипажа при авиационных происшествиях. Важно учитывать зарубежный опыт развития авиационных перевозок пассажиров и мировые достижения в этой области, а также в области воздушной техники.

Стоит сказать, что главными критериями успешного развития региональных авиационных перевозок являются доступность перелета и его безопасность. Но также важно создавать комфортные условия для отдыха и работы в других регионах и городах России, ведь без этого невозможно обеспечить планируемый уровень загруженности воздушного пространства и регионов. А при субсидировании государством данных рейсов, не только снизятся цены на билеты, но и повысится число пассажиров на региональных маршрутах.

#### **Список использованных источников и литературы:**

1. Анализ основных проблем транспортной инфраструктуры в регионе (научная статья) Актуальные вопросы экономических наук: Сборник материалов XXX Международной научно - практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ООО агентство «СИБПРИНТ», 2013. – № 30. – С. 96 - 100 ISBN 978 - 5 - 94301 - 417 - 8.

2. Контур обратной связи экологической безопасности и качества жизни населения Краснодарского края (научная статья) Экономика устойчивого развития. – Краснодар, 2015. – № 1 (21). – С. 189 - 194. Издательство: Краснодарская региональная общественная организация «Общественная академия инновационного устойчивого развития» (Краснодар) ISSN: 2079 - 9136. Рецензируемый и реферируемый научный журнал (№ 1393 по перечню ВАК).

3. Логистика. Учебное пособие М.: Прондо, 2016. – 204 с. ISBN 978 - 5 - 9907885 - 7 - 2.

© И.С. Высоцкая, 2016

© Е.А. Кальченко, 2016

© В.В. Щербак, 2016

## КЛАССИФИКАЦИИ БУХГАЛТЕРСКИХ БАЛАНСОВ И ИХ СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Бухгалтерский баланс - это способ экономической группировки и обобщенного отражения в стоимостном измерении имущества организации, ее капитала и обязательств на определенную дату.

В бухгалтерском учете выделяют два значения слова «баланс»:

1) Итоговое равенство, когда равны суммы по дебету и кредиту соответствующего счета, итоги по аналитическим и синтетическим счетам и конечные суммы актива и пассива бухгалтерского баланса.

2) Вторая трактовка значения слова «баланс» гласит, что баланс является одним из важных документов бухгалтерской отчетности, показывающий состояние средств организации в стоимостном выражении на определенную дату.

В бухгалтерском учете существуют множество видов бухгалтерских балансов, классифицируемых по разным признакам в зависимости от цели составления. В самом общем виде можно выделить одиннадцать признаков, в соответствии с которыми можно классифицировать бухгалтерские балансы. Перечислим эти признаки и соответствующие им классификации [2, с. 64].

По срокам составления баланс может быть:

- Вступительным или начальным, который составляется в начале работы, то есть деятельности предприятия, а в самом же балансе, фактически определяется сумма ценностей, с которыми предприятие начинает свою хозяйственную деятельность;
- Текущим или промежуточным, который составляют периодически в течение деятельности организации (предприятия);
- Санируемым или санирующим, который составляется в том случае, когда организация находится в очень трудном материальном положении и большими шагами приближается к банкротству;
- Ликвидационным, который составляется при прекращении работы организации для оценки ее имущественного состояния;
- Разделительным, который составляют в момент распада более крупного предприятия на некое количество мелких предприятий;
- Объединительным, который составляют в момент объединения нескольких организаций в одну единую [4, с. 70].

Текущие балансы можно подразделять в свою очередь на три подгруппы:

- Входящий баланс, формируемый на начало отчетного периода;

- Промежуточный баланс, формируемый за периоды, которые находятся между началом и концом отчетного периода, например, месяц, квартал и т. д.

- Заключительный баланс, формируемый на конец отчетного периода, причем данные заключительного баланса полностью совпадают с данными входящего баланса следующего отчетного периода.

Следующим признаком, по которому можно классифицировать балансы, является источник составления бухгалтерского баланса. В соответствии с этим балансы подразделяются на:

- Инвентарный баланс составляется только на основе данных инвентаризационной описи имущества и обязательств организации;

- Книжный баланс, который составляют на основе только имеющихся данных текущего бухгалтерского учета или книжных записей, без первичной проверки их путем инвентаризации;

- Генеральный баланс составляется на основе данных бухгалтерского учета, которые подтверждены данными инвентаризации.

По полноте или степени очистки балансы подразделяются на:

- Баланс - брутто, включающий в себя регулирующие статьи, к примеру, амортизационные отчисления основных средств или нематериальных активов предприятия;

- Баланс - нетто, который предоставляется без регулирующих статей (этот процесс называют очисткой).

Главным отличием этих двух балансов считают способ оценки числовых показателей. На данном этапе, чтобы полнее понять разницу между балансом - брутто и балансом - нетто, стоит немного подробнее пояснить регулирующие статьи баланса. В общем, выделяют два основных вида балансовых статей: основные и регулирующие. Основные статьи отражают показатели оценки объектов бухгалтерского наблюдения, а регулирующие отражают стоимостную оценку основных статей. Они не имеют самостоятельного значения и применяются только вместе с основными. Например, амортизация нематериальных активов регулирует стоимостную оценку нематериальных активов и доводит ее до остаточной стоимости.

Продолжив классифицирование балансов, нужно отметить, что балансы еще подразделяют по объему информации:

- Единичные балансы, которые показывают информацию о деятельности только одной организации;

- Сводные балансы, отражающие информацию о деятельности нескольких организаций, и составляющиеся министерствами по данным ведомостей единичных предприятий, с помощью суммирования одноименных показателей и вычета остатков по взаиморасчетам;

- Консолидированные балансы, которые объединяют бухгалтерские балансы материнской компании, дочерних и зависимых обществ;

По характеру деятельности балансы классифицируют по:

- По основным видам деятельности - баланс в части деятельности, соответствующей профилю организации;

• По неосновным видам деятельности - баланс, соответствующей видам деятельности, не являющийся профильной для организации.

По формату построения балансы бывают:

• Односторонний - это баланс, в котором актив расположен сверху, а пассив снизу или наоборот;

• Двусторонний - это баланс, в котором актив расположен справа, а пассив слева или наоборот;

• Разделенный, в котором в центре располагается название соответствующей статьи, а слева и справа значения статей актива и пассива соответственно;

• Сводный, в котором слева приводятся названия статей баланса, а справа значения статей актива и пассива;

• Шахматный - это баланс матричного вида, строки которого показывают статьи актива, а столбцы отражают статьи пассива, или наоборот.

По форме построения балансы подразделяют на:

• Горизонтальные, которым соответствует формула  $\text{Активы} = \text{Капитал} + \text{Обязательства}$ ;

• Вертикальные, которым соответствует формула  $\text{Активы} - \text{Обязательства} = \text{Капитал}$ .

По форме отображаемой информации балансы делятся на статистические и динамические.

• Статистические балансы рассчитываются на основе моментальных показателей на определенную дату;

• Динамические балансы более информативны, они отражают имущество организации и источники его формирования не только на определенную дату, но и в виде оборотов за период (то есть интервальных показателей) [3, с. 39].

Формальное отличие динамических балансов от статических заключается в количестве имеющихся в них граф. Качественным отличием этих двух балансов друг от друга можно считать то, что динамический баланс включает в себя транзитные счета, которые отсутствуют в статическом; другое отличие состоит в том, что и основные и транзитные счета на начало и конец периода отражают не только остатки по соответствующему периоду, но и обороты за данный период.

По содержанию балансы классифицируют в следующем виде:

• Сальдовый баланс, включающий в себя перечень остатков по счетам на точно определенную дату;

• Оборотный баланс, который включает в себя перечень оборотов и остатков по дебету и кредиту соответствующих счетов;

• Пробный баланс, включающий перечень оборотов по дебету и кредиту соответствующих счетов.

Также, в последнее время выделяются следующие два признака, по которым можно провести классификацию бухгалтерских балансов и которые можно считать достаточно специфическими:

• Классификация балансов по формам собственности: государственные, частные, кооперативные, смешанные, совместные и общественные. Главным отличием между балансами этих организаций считают источники образования средств данных организаций.

- Классифицируя балансы по следующему признаку, вначале нужно отметить то, что к пользователям бухгалтерской отчетности мы относим различные государственные органы (налоговые органы, органы статистики), кредиторов, инвесторов, акционеров и т.д. И, исходя из этих данных, в зависимости от пользователей информации, балансы подразделяются, на балансы, которые предоставляют в фискальные органы, органы статистики, инвесторам, кредиторам, учредителям и т.д. [1, с. 38]

После некоторого разбора видов балансов перейдем теперь к их небольшому анализу. Хотелось бы начать с баланса - брутто и баланса - нетто. В соответствии с целями, которые преследует субъект, пользующийся балансом, следует использовать обе разновидности. Так, в балансе - брутто регулирующие статьи показываются обособленно, в результате чего увеличивается общий итог баланса. Это приводит к искажению показателей бухгалтерской отчетности и завышению стоимости имущества организации. Особенно большим минусом это является для неподготовленных пользователей: инвесторов, кредиторов и т. д. Баланс - нетто показывает реальный объем имущества организации. К тому же в бухгалтерском учете в настоящее время используется именно баланс - нетто. Положительной стороной баланса - брутто является то, что он нередко используется в практической деятельности бухгалтерии и для многочисленных научных исследований. Важным также, с точки зрения инвестирования средств в предприятие является анализ балансов по основным и неосновным видам деятельности. Его значимость заключается в том, что он может показать пользователям данными бухгалтерского учета тот реальный источник, за счет которого предприятие получило прибыль или понесло убыток. Например, предприятие может иметь прибыль в отчетном году, однако потенциальному инвестору будет важно за счет чего эта прибыль получена, и если она возникла из неосновных видов деятельности, допустим, предприятие удачно продало художественную ценность, которая когда - то досталась им за бесценок, а по основным видам деятельности они имеют убыток, но эта прибыль с продажи художественной ценности перекрывает этот убыток, то инвестору будет невыгодно вкладывать средства в данное предприятие, так как при таком положении дел оно и в будущем обещает быть не очень высокодоходным. Следует отметить, что некоторое разделение бухгалтерских балансов является практически обоснованным, которое широко применяется и играет существенную роль для анализа финансовой составляющей предприятия (например, описанный выше баланс по основным и неосновным видам деятельности). Однако присутствует также классификация балансов, являющаяся, большей частью, научным изысканием. Такие балансы не играют существенной роли для принятия практических решений. Например, односторонний и двусторонний баланс описывают одно и то же состояние предприятия одним и тем же методом, они имеют чисто формальное различие.

В завершение хотелось бы отметить, что бухгалтерский баланс имеет исключительное значение для анализа финансового состояния предприятия и принятия правильных управленческих решений. Причем разные виды балансов применимы для различных целей.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / М.В. Мельник, Н.К. Муравицкая, Е.Б. Герасимова. – 2 - е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 368 с.

2. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.П. Кондраков. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2009. – 720 с.
3. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2012. – 592 с.
4. Бухгалтерский учет в схемах: учебное пособие / Н.К. Муравицкая, К.А. Артамонова. – М.: Финансовый Университет, 2014. – 80 с.

© Г.С. Гаибов, А.С. Дубинин, 2016

**УДК 658.51**

**Н.Р. Поздеева**

к.э.н., профессор кафедры

«Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности»

Института нефтегазового бизнеса

ФГБОУ ВО Уфимский государственный нефтяной

технический университет

**И.Ш. Галин**

магистрант 2 курса Института нефтегазового бизнеса

ФГБОУ ВО Уфимский государственный нефтяной

технический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ С УЧЕТОМ ЕЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА**

На современном этапе развития общественного производства успешность менеджмента компании оценивается по таким параметрам как: «выживание» компании в окружающей бизнес среде, выживание как можно дольше и наличие прибыли. Поэтому основной работой менеджеров становится мониторинг этой бизнес - среды и выработка стратегий «выживания» компании с учетом той внутренней среды, которая сформировалась в результате деятельности компании за срок ее существования, т.е. с учетом этапа ее жизненного цикла.

Жизненный цикл компании — закономерная последовательность стадий ее развития, которые при определенных условиях неоднократно повторяются в течение всего функционирования организации. [1] Стадия жизненного цикла — сочетание черт, присущих компании в данный момент времени, изменяющееся с переходом на другой этап под влиянием разного рода переменных. Несмотря на то, что разработано довольно большое количество моделей жизненного цикла, до сих пор между различными исследователями нет единого мнения относительно количества стадий и подходов к их определению. Сегодня на практике наиболее применима модель Ицхака Адизеса, так как она является наиболее подробной, включает в себя десять этапов развития, характеризующихся определенными особенностями, а также отражает так называемые

ловушки, демонстрирующие причины прекращения деятельности компании на том или ином этапе.

Графическое изображение модели И. Адизеса представлено на рисунке 1.



Рисунок 1 - десятиэтапная модель жизненного цикла предприятия И.Адизеса.

Согласно теории И.Адизеса все организации, как живые организмы, проходят через схожие стадии жизненного цикла. В зависимости от того, на какой стадии жизненного цикла находится предприятие, появляются определенные проблемы и задачи, требуются соответствующие методы и инструменты для их решения. В связи с этим в практической деятельности возникает потребность в определении стадии жизненного цикла, на которой в конкретный момент времени находится компания для оценки ее ресурсной базы и возможностей противостоять негативному влиянию окружающей бизнес среды, т.е. выработке дальнейшей стратегии развития.

Основные этапы жизненного цикла предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные этапы жизненного цикла предприятия

| Стадия развития | Этап жизненного цикла | Основные характеристики   |
|-----------------|-----------------------|---|
| Стадия роста    | Ухаживание            | Формирование бизнес - идеи, т.е. ответ на вопрос: что делать и для кого?<br>Предприятие имеет высокую потребность в начальном капитале для сегментирования рынка и создания предприятия; основатель реалистично предан идеи, контролирует ситуацию; детали тщательно продумываются; ориентация на продукт – приверженность добавленной стоимости; приверженность соответствует риску. |
|                 | Младенчество          | Ответ на вопрос: как делать? Апробация рынка.<br>Ориентация на действия; практическое отсутствие  |

|                           |                       |  |
|---------------------------|-----------------------|--|
|                           |                       | <p>систем, процедур и правил; высокая уязвимость компании, что вызывает, в свою очередь, необходимость в постоянном антикризисном управлении; единоличное принятие решений лидером - основателем и нежелание делегировать полномочия; деформация предпринимательской энергии в устойчивые денежные потоки.</p>   |
|                           | «Давай - давай»       | <p>Формирование своей позиции на рынке и борьба за окупаемость бизнес - идеи и выживание на рынке. Высокомерная организация; слишком много приоритетов; происходит рост продаж; расходы обеспечиваются собственными доходами, но покрываются только минимальные потребности; нацеленность на сбыт и рыночную долю; стиль менеджмента, как правило, авторитарный.</p>   |
| Стадия интенсивного роста | Юность                | <p>Ответ на вопрос: кто будет делать? Формирование трудового потенциала компании. [2]<br/>Противоречивость организационных целей; смена руководства; бессистемное делегирование полномочий; система материального стимулирования; правила устанавливаются, но не соблюдаются; рост прибыли при неизменном сбыте; отсутствие средств контроля; подотчетности; ориентация на прибыль.</p>  |
|                           | Продолжение таблицы 1 |  |
|                           | Расцвет               | <p>Ответ на вопрос: чем делать и из чего? Формирование капитала компании. Становление компании. Формирование ее управленческой структуры и корпоративности.<br/>Разделяемые всеми видение и организационные ценности; наблюдается краткосрочная эффективность организации; изменение приоритетов; функциональные системы и организационная структура; ожидаемое превосходство на рынке; рост как в продажах, так и в прибылях; организационная плодовитость; внутриорганизационное взаимодействие.</p> |
| Стадия зрелости           | Стабильность          | <p>Формирование портфеля инноваций для длительного «выживания» в бизнесе. Выработка альтернативных стратегий дальнейшего развития компании и методов их реализации с учетом накопленных внутренних ресурсов компании.<br/>Поиск новых направлений инвестиционной деятельности; потеря гибкости, самодовольство;</p>  |

|                 |                       |   |
|-----------------|-----------------------|---|
|                 |                       | внутренний маркетинг равняется внешнему маркетингу; новые идеи принимаются, но без особого энтузиазма; передача власти от линейного персонала административному; полномочия расходятся с обязанностями; заниженные ожидания; фокус на прошлых достижениях.  |
| Стадия старения | Аристократизм         | Начало внедрения новой бизнес - идеи. Попытка завершения предыдущей бизнес - идеи с наименьшими потерями для компании или ее трансформация для дальнейшего использования.<br>Снижение интереса к завоеванию новых рынков; акцент скорее на прошлые достижения, чем на будущее видение; подозрительное отношение к любым изменениям; большой интерес к межличностным взаимоотношениям, чем к принятию риска и инновациям; большая забота о том, как делаются вещи, а не о том, зачем они делаются; формализация в одежде, обращении и традициях. |
|                 | Ранняя бюрократия     | Завершения предыдущей бизнес - идеи с наименьшими потерями для компании или ее модификация для дальнейшего использования.<br>Неэластичный спрос, рост цен понижает доход; оборот и объем продаж падают; сотрудники борются за собственное выживание; управленцы начинают борьбу друг с другом, появляется управленческая паранойя; результаты деятельности организации стремительно падают.   |
|                 | Продолжение таблицы 1 |   |
|                 | Бюрократия            | Имеется много систем, но все они мало способствуют достижению функциональной цели; организация изолируется от внешней среды, фокусируясь на себе самой; не обладает чувством контроля; инвестиционная привлекательность и активность организации стремительно падают.   |
| Смерть          | Банкротство           | Отсутствие финансовых, трудовых ресурсов; происходит осуществление инвестиционной деятельностью только в форме слияний и поглощений, реорганизации.   |

Для успешной деятельности для предприятия необходимо как можно дольше не переходить к фазам старения. Старение компании — процесс аномальный, требующий немедленных действий.

Организация может избежать старения, если в период между стадиями "Расцвет" и «Зрелость» предложит новую бизнес - идею (или принципиально модифицирует старую),

чтобы к моменту достижения уровня "Стабильность" иметь возможность превратить новый бизнес в основной.

Таким образом, в зависимости от того, на какой стадии жизненного цикла находится предприятие, появляются определенные проблемы и задачи, для решения которых, требуются соответствующие методы и инструменты, а это определяется проведением определенной диагностики компании.

Процесс диагностики предлагается осуществлять поэтапно. Основные элементы, позволяющие определить этап жизненного цикла компании, представлены на рисунке 2.

Определив этап жизненного цикла, на котором находится компания, оценив ее производственный потенциал, т.е. конкретное состояние отдельных характеристик организации, достижение которых является для нее желательным и на достижение которых направлена ее деятельность, можно формировать стратегию «выживания» компании.

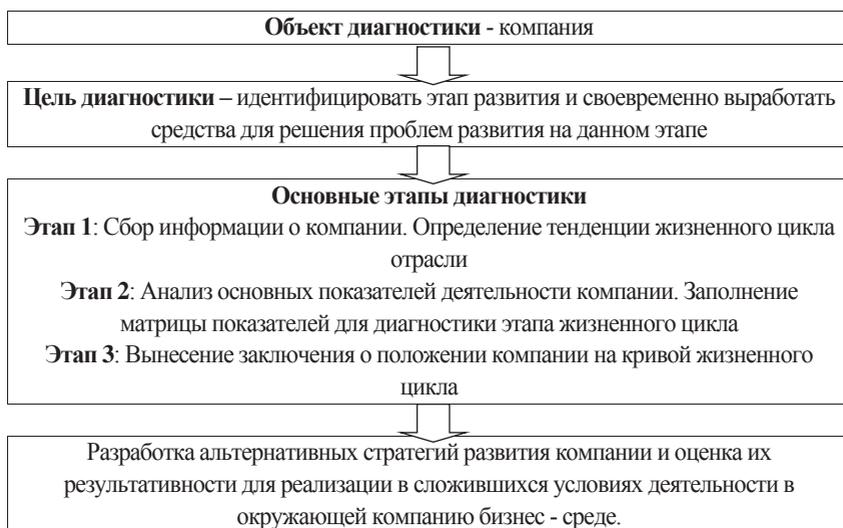


Рисунок 2. Элементы диагностики этапов жизненного цикла компании.

Необходимо отметить, что главную роль при разработке бизнес - идеи, организации ее реализации, мониторинге окружающей деловой среды, диагностировании компании отводится сотрудникам предприятия и успешность деятельности компании будет зависеть в первую очередь от их компетенции и профессионализма, т. е. трудового потенциала компании.[2,3,4,5]

#### Список использованной литературы:

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Пер. с англ. под науч. ред. А.Г. Сеферяна. – СПб.: Питер, 2013. – 384 с.: ил. – (Серия «Теория менеджмента»).
2. Поздеева Н.Р., Хакимова Д. В. Трудовой потенциал и его оценка. Сборник «Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика»: Т. 2. - Уфа: Изд - во УГНТУ, 2013

3. Поздеева Н.Р., Хакимова Д. В. Управление трудовым потенциалом персонала. Сборник научных трудов по материалам 2 - ой международной научно - практической конференции «Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика». - Уфа: Изд - во УГНТУ, 2014

4. Поздеева Н.Р., Хакимова Д. В. Повышение эффективности работы предприятия на основе совершенствования управления трудовым потенциалом. Научное электронное издание «Науковедение». – 2014.

5. Поздеева Н.Р., Галин И. Ш. Теоретические основы разработки стратегии компании. Научно - издательский центр «Аэтерна». – 2016.

© И.Ш. Галин, 2016

## УДК 338.2

**Ганиев Р.М., Бондарев А.Н.**, Студенты групп: ГД - 13 - 1, ГД - 13 - 2  
Магнитогорского государственного технического университета  
им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО СЕТЕВОГО РЕСУРСА DIALOGPRESS.RU**

Совершенствование политики продвижения любого информационного носителя, в том числе и интернет - ресурса, должно строиться на результатах проведённого исследования. Информационный сетевой ресурс dialogpress.ru является участником регионального (южные районы Челябинской области: г. Магнитогорск, г. Верхнеуральск, пос. Агаповка и др.) информационного рынка. Для определения политики продвижения ресурса dialogpress.ru было проведено исследование и анализ существующих в конкурентной среде интернет - ресурсов на региональных информационных рынках. Методы исследований описаны авторами Лимаревым П.В. и Лимаревой Ю.А. в работах [2], [5], [6]. Сравнительный анализ рекламных возможностей сети Интернет проведен в работе [7], определение стоимости информационного продукта с использованием институциональных показателей показано в работе [8]. Опираясь на авторов, проводивших разностороннее исследование интернет - ресурсов, заключаем, что при определении приоритетных направлений развития электронного сетевого ресурса dialogpress.ru следует ориентироваться на исследование факторов конкурентоспособности, в ходе которого проявляются сильные позиции предприятия. Используем такой инструмент, как SWOT - анализ. Выполним построение матрицы, отражающей внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на функционирование электронного сетевого ресурса (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица SWOT - анализа электронного ресурса dialogpress.ru

|                    | Сильные стороны                          | Слабые стороны                    |
|--------------------|--|-----------------------------------|
| Внутренние факторы | 1 Взаимодействие с поисковыми системами; | 1 Невысокая популярность ресурса; |
|                    | 2 Невысокая стоимость рекламы;           | 2 Отсутствие пространства для     |

|                 |   |  |
|-----------------|---|--|
|                 | 3 Качественный контент.   | ведения блогов; рубрикатора;<br>3 Неудовлетворительная работа отдела продаж.   |
| Внешние факторы | Возможности   | Угрозы   |
|                 | 1 Увеличение популярности ресурса за счёт его продвижения в СМИ и поисковых системах;<br>2 Привлечение к производству сайта профессионалов соответствующего уровня;<br>3 Устранение недостатков, перечисленных в графе W матрицы. | 1 Усиление конкурентной борьбы;<br>2 Давление со стороны государства;<br>3 Отсутствие потенциально высокого дохода вследствие низкой популярности электронного сетевого ресурса. |

Рассмотрим выявленные факторы.

*S (Strengths): Сильные стороны:*

1. Взаимодействие с поисковыми системами. Ресурс dialogpres.ru на запросы в самых популярных поисковых системах находится на вторых местах, уступая только сайту magnitka.biz.

2. Невысокая стоимость рекламы. Этот фактор должен способствовать наполнению сайта рекламной информацией, которая будет, во - первых, обеспечивать финансирование деятельности ресурса, и во - вторых, служить подтверждением для потенциальных клиентов о востребованности рекламной информации, размещаемой на сайт.

3. Качественный контент. Материалы для сайта готовятся профессиональными журналистами - новостниками и аналитиками, материалы проходят редактуру и корректуру, что выгодно отличает ресурс от большинства аналогичных.

*W (Weaknesses): Слабые стороны:*

1. Невысокая популярность ресурса. Dialogpress.ru не является лидером среди потребителей по популярности, несмотря на наличие серьёзных конкурентных преимуществ.

2. Отсутствие пространства для ведения блогов. На ресурсе отсутствует не только возможность ведения блогов, но и форум, а также другие виды (за исключением комментариев) интерактивной связи с читателями.

3. На сайте отсутствует рубрикатор. Чёткое выделение есть только для контента газеты, выделены рекламные места и блок прогноза погоды. Весь остальной контент не распределён по рубрикам, что существенно затрудняет навигацию.

4. Неудовлетворительная работа отдела продаж. Менеджеры по рекламе занимаются рекламным наполнением одновременно и газеты «Диалог магнитогорцев», и сайта. Поскольку газета является намного более предпочтительным носителем рекламы, у менеджеров отсутствует мотивация для качественного поиска рекламодателей, размещающих рекламные обращения в Сети.

*O (Opportunities): Возможности:*

1. Увеличение популярности ресурса за счёт его продвижения в СМИ и поисковых системах. Поскольку ресурс входит в информационно - рекламное объединение, у него есть

как собственные средства продвижения, так и возможности использовать иные СМИ, в том числе и сетевые ресурсы.

2. Привлечение к производству сайта профессионалов соответствующего уровня; устранение недостатков, перечисленных в графе W матрицы SWOT - анализа.

*T (Threats): Угрозы:*

1. Усиление конкурентной борьбы. В самое ближайшее время следует ожидать развития сетевых ресурсов тех СМИ, которые не уделяли должного внимания своим представительством в Сети или даже вовсе не заботились о создании таковых. Кроме того, высока вероятность появления новых сетевых СМИ, у которых нет аналогов вне Интернета.

2. Давление со стороны государства. В настоящее время в РФ проводится политика усиления цензуры со стороны государства, что самым неблагоприятным образом скажется на контенте любого информационного источника.

3. Отсутствие должного дохода вследствие низкой популярности может не позволить сайту привлекать профессионалов ни для наполнения, ни для технического обеспечения его деятельности, что приведёт к стагнации ресурса.

Из проведённого SWOT - анализа следует, что основными направлениями стратегического развития dialogpress.ru следует считать интенсивную разработку (закрепление) сильных позиций и экстенсивную разработку (усиление) слабых позиций электронного ресурса.

Используемые средства продвижения сетевого ресурса мало способствуют повышению результативности деятельности предприятия. По результатам проведённой работы было предложено пересмотреть существующую маркетинговую политику с учётом проведенных анализов ситуации на рынках информации и рекламы, внести необходимые изменения в политику формирования контента ресурса, в деятельность отдела продаж, а также предложены методы активного продвижения ресурса и закрепления результатов продвижения.

### **Список литературы:**

1. Завойская И.В., Субач И.А. Роль медиапланирования в повышении эффективности рекламных кампаний // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2005. № 2 (10). С. 41 - 43.

2. Завойская И.В., Субач И.А. Особенности маркетинговых коммуникация в сфере услуг // в сборнике: Управление социально - экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения / ответственный редактор Горохов А.А. Курск, 2013. С. 195 - 198.

3. Зиновьева Е.Г. Анализ внешних факторов маркетинговой среды предприятия // В сборнике: Маркетинг: теория и практика / Сборник статей Всероссийской научно - практической конференции. Ответственный редактор: Кеба В.И.. 2008. С. 75 - 81.

4. Зиновьева Е.Г. Внутренняя и внешняя среда малого предприятия // В сборнике: Современные проблемы науки и образования / Тезисы докладов ХLI внутривузовской научной конференции преподавателей Магнитогорского Государственного Университета. Ответственный редактор Романов В.Ф.. 2003. С. 128 - 129.

5. Кеба В.И., Лебедева Н.В. Маркетинговые нематериальные активы как составной элемент экономического потенциала предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 1. С. 62 - 67.

6. Никитенко А.И., Завойская И.В. Перспективы развития интернет - магазинов в России // в сборнике: стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики / сборник статей международной научно - практической конференции. 2015. С. 75 - 77.

7. Лимарев П.В. Инструменты управления экономической эффективностью в организации // автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Московский Государственный Университет Печати им. Ивана Федорова. Москва, 2012.

8. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Внутренний маркетинг как фактор развития организации (на примере ООО МагнитогорскГарантСтрой) // Современные строительные технологии, конструкции и материалы сборник научных трудов. Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "МГТУ им. Г. И. Носова"; под ред. М.Б. Пермякова. Магнитогорск, 2011. С. 104 - 109.

© Ганиев Р.М., Бондарев А.Н.

## УДК 336

**Л.В. Гилязова, Э.В. Федорова**

студентки 2 курса факультета экономики и управления

Елабужский институт К(П)ФУ

Г. Елабуга, РТ., Российская Федерация

**Научный руководитель: О.В. Сазанов**

Елабужский институт К(П)ФУ

Г. Елабуга, РТ., Российская Федерация

## **СИСТЕМА ЕГАИС: ЕЕ ВНЕДРЕНИЕ И ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН**

ЕГАИС – это Единая государственная автоматизированная информационная система учета объема производства и оборота алкогольной продукции, выпускаемой на территории Российской Федерации, либо импортируемой из других стран. Эта система не включает в себя производство и оборот спирта, который входит в состав лекарственной продукции. В этой системе находится вся информация о произведенной или ввезенной бутылке алкоголя: состав, производитель, крепость, объем. Исходя из этого, можно сказать, что ЕГАИС – это некий инструмент отслеживания полного цикла оборота алкогольной продукции в Российской Федерации. При этом в ЕГАИС контролируется не только выпуск алкогольной продукции, но и все передвижение каждой бутылки алкоголя с начала ее выхода с конвейера, проходя склады и торговлю, и завершая конечным покупателем.

Целью разработки и внедрения ЕГАИС является борьба с контрафактной и подпольной продукцией, когда мимо бюджета страны проходят большие денежные средства. Так же

внедрение ЕГАИС поможет рознице значительно уменьшить отравления и другие несчастные случаи, причиной которых является употребление некачественного алкоголя.

Систему ЕГАИС уже пытались внедрить в 2006 году, но из-за недовольства представителей бизнеса по поводу нововведения: дорогого оборудования, непроработанных нормативов и правовых актов - попытка внедрения не удалась. В настоящее время все без исключения подготовлено фундаментально: учреждение протестировало систему в больших сетях.

В целом ЕГАИС представлена в двух частях: контролирование оборота и подтверждение покупки, контроль отдельных продаж.

ЕГАИС регистрирует все сведения: в каком количестве и что производитель выпустил и в каком количестве и что прибыло в это либо другое отдельное торговое место.

Право присоединяться к системе ЕГАИС дает Росалкогольрегулирование (РАР), аппарат осуществляющий контроль. Предприятие может выполнить это самостоятельно, без участия органов власти.

После внедрения ЕГАИС в розничную торговлю, продажа алкоголя будет происходить следующим образом:

Кассир, как и всегда, считывает штрих - коды каждого продукта. В случае если тот или иной продукт с общей корзины потребителя считается спиртной продукцией, то кассовое программное обеспечение будет требовать, чтобы кассир отсканировал особый двухмерный штрих - код PDF - 417. Данным штрих - кодом будет маркироваться каждая бутылка. Этот код будет включать различные данные об алкогольном продукте: об изготовителе и о его лицензии, дате розлива и иные сведения. В целях считывания данного особого штрих - кода понадобится специально предназначенный 2D сканнер. После считывания 2D сканером особого двухмерного штрих - кода PDF - 417 спиртной продукт добавляется в чек. При отсутствии данной операции реализация алкоголя не произойдет.

После формирования чека со всем товаром потребителя, включая спиртное, кассир выводит итог.

Кассовое программное обеспечение создает специальный xml - документ, включающий в себя информацию о продаваемой алкогольной продукции. Данный документ посредством УТМ отправляется в ЕГАИС, где и вычитывается с остатков магазина.

УТМ формирует квитанцию и возвращает на кассу.

Кассир печатает итоговый чек, на котором в то же время печатается QR - код только что приобретенной спиртной продукции.

Потребитель, считав QR - код, может в любой момент – не отходя от кассы, вернувшись домой – убедиться в легальности приобретенного алкоголя.

С 1 января 2016 года к ЕГАИС должны быть подсоединены все компании, организации и индивидуальные предприниматели, которые производят и реализуют алкогольную продукцию. С данного дня они обязаны вводить в ЕГАИС данные в целях доказательства факта покупки спиртного продукта.

С 1 июля 2016 года данные в ЕГАИС станут транслировать в отношении доказательства факта отдельной реализации спиртного продукта (помимо пива) в городах, а с 1 июля 2017 года - эти же данные по сельским поселениям.

Условия об учете и контроле алкогольной продукции с использованием ЕГАИС не распространяются на сельские поселения, количество жителей которых меньше трех тысяч

человек, и в которых отсутствуют линии сети Интернет. Иначе говоря, внедрение ЕГАИС здесь не требуется. Список данных населенных пунктов ратифицируется и регулируется надлежащими распорядительными документами Правительства Российской Федерации.

#### **Список литературы:**

1. <http://www.business.ru/article/247-egais>
2. <http://otchetonline.ru/art/buh/51761-egais-v-2016-godu-perehod-alkogol-nogo-gynka-na-avtomatizirovanny-uchet.html>
3. <http://kontur.dk.ru/news/236970772>
4. <http://www.biznes-uslugi.ru/egais-2016>

© Э.В.Федорова, Л.В.Гилязова, 2016

**УДК 336.5**

**Н.Е. Голубев, К.О. Чертушкин,**

студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления  
г. Новосибирск, Российская Федерация

#### **ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ НСО)**

В России источником финансовых расходов на образование, служат средства бюджета. Образовательные услуги играют важную роль в социально - экономическом развитии страны. В связи с этим возникает необходимость их бюджетного финансирования.

Государственное регулирование проявляется в установлении государственного заказа и социальных нормативов, выраженных в натуральном и в денежном исчислении. По закону государственный заказ для системы образования включает количество контингентов обучаемых, государственный образовательный стандарт, норматив бюджетного финансирования.

Для финансового обеспечения образования необходимо: выбрать приоритетные направления развития; выявить новые источники финансирования; распределить средства. В НСО выбор приоритетов развития образования, получающих финансы, определяется соотношением затрат на различные уровни образования.

Организация финансов бюджетных учреждений предполагает:

1. Целевое использование средств.
2. Разграничение бюджетного финансирования и самостоятельно заработанных средств.
3. Согласно ст.239 БК РФ взыскание на бюджетные средства осуществляется только на основании судебного акта (иммунитет бюджетов).
4. Контроль государственных органов и органов местного самоуправления за целевым и рациональным расходованием средств.
5. Бюджетное учреждение использует бюджетные средства в соответствии со сметой доходов и расходов.

В практике используются два способа бюджетного финансирования.

1. Финансирование по системе «нетто - бюджет» (бюджетное финансирование выделяется на ограниченный круг затрат, предусмотренных бюджетом).

2. Финансирование по системе «брутто - бюджет». Применяется для предприятий и организаций, полностью находящихся на бюджетном финансировании. В этом случае бюджетные средства предоставляются на все виды расходов, которые связаны как с текущим содержанием, так и с расширением деятельности бюджетных организаций.

Задача повышения эффективности бюджетных расходов предопределила необходимость внедрения концепции программно - целевого планирования бюджетов [3]. При этом важную роль в финансировании образования в НСО играют следующие принципы бюджетного финансирования:

1. Получение максимального эффекта при минимуме затрат.
2. Целевой характер использования бюджетных ассигнований.
3. Предоставление бюджетных средств в меру выполнения производственных и с учетом использования ранее отпущенных ассигнований.
4. Безвозвратность бюджетного финансирования.

Заметим, что общий объем расходов, выделенных из бюджета НСО Министерству образования, составил более 21,5 миллиарда рублей, что на 1,4 % выше в сравнении с 2014 годом [1]. Несмотря на резкое ухудшение инвестиционного климата, что связано в том числе с экономическими санкциями [2] в 2015 году в НСО удалось в полном объеме сохранить социально - ориентированную часть бюджета образования, уровень заработной платы, меры социальной поддержки работников образования, льготное питание обучающихся, обеспечить поддержку одаренных детей и молодежи. По итогам 2015 года выполнена задача обеспечения средней заработной платой педагогов школ и дошкольных образовательных организаций Новосибирской области не ниже уровня 2014 года. В расходах министерства на 2015 год субвенции на реализацию основных общеобразовательных программ и программ дошкольного образования составляют 91,2 % .

Продолжается укрепление материально - технической базы образования. Так, выделены средства в следующих объемах:

- 595 млн. рублей на обеспечение школьников учебной литературой;
- 70 млн. рублей на обеспечение трафиком Интернет;
- свыше 20 млн. рублей на организацию домашнего обучения в дистанционной форме 377 детей с ОВЗ и детей - инвалидов;

Согласно Федеральному закону «Об образовании» государство гарантирует ежегодное выделение финансовых средств на нужды образования в размере не менее 10 % национального дохода, а также защищенность соответствующих расходов бюджетов всех уровней [4].

#### **Список использованной литературы:**

1. Официальный сайт Министерства финансов России, дата обращения — 06.05.2016 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.minfin.ru/>
2. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В., Савельев А.В. Улучшение инвестиционного климата в регионе (на примере Новосибирской области) // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. №11(83). С.51.

3. Савельева Ю.В. Переход к программному бюджету: результаты и перспективы развития // Проблемы экономической науки и практики. Сборник научных трудов, под.ред. А.С. Филатова; Новосиб.гос.ун - т экономики и управления. Новосибирск, 2015. С.194 - 197
4. ФЗ «Об образовании» : от 29 декабря 2012 N 273 - ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 21 декабря 2012 г. : одоб. Советом Федерации 26 декабря 2012 г // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

© Н.Е. Голубев, К.О. Чертушкин 2016

УДК 378

**Л.Р.Гулемова**  
студент БашГУ  
г. Уфа, РФ  
E - mail: lgulemova@mail.ru

## **ФОРМИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН**

В начале XX в. в республике складывалась критическая ситуация из-за нехватки специалистов с высшим образованием в области образования, сельского хозяйства, медицины. Поэтому первоочередной задачей было создание собственной высшей школы для удовлетворения запросов Башкирии.

4 октября 1909 г. был открыт Уфимский учительский институт – первое высшее учебное заведение [1, с. 54]. В 1929 г. на его базе был создан Башкирский государственный педагогический институт им. Тимирязева (БГПИ), который преобразован 20 июля 1957 г. в Башкирский государственный университет.

Башкирский сельскохозяйственный институт был открыт 1 октября 1930 г. 15 февраля 1993 г. был переименован в Башкирский государственный аграрный университет [2, с. 347].

Нехватка медицинских работников вызвала необходимость открытия 1 октября 1932 г. Уфимского медицинского института. В 1941 г. на базе института разместился эвакуированный в Уфу 1-й Московский медицинский институт. В 1995 г. институт становится университетом [3, с. 242].

Официальная история Уфимского государственного авиационного технического университета восходит к осени 1941 г., когда Рыбинский авиационный институт был эвакуирован в Уфу и в 1942 г. переименован в Уфимский авиационный институт имени Серго Орджоникидзе (УАИ) [4, с. 20]. В 2011 году вуз переименован в Уфимский государственный авиационный технический университет.

В октябре 1941 г. в г. Черниковск (в настоящее время Орджоникидзевский район г. Уфы) был эвакуирован Московский нефтяной институт имени академика И.М. Губкина [5, с. 138]. В ноябре 1943 г. нефтяной институт возвратился в Москву, а в г. Черниковске (впоследствии – Уфе) был организован филиал. 4 октября 1948 г. на его базе был организован Уфимский нефтяной институт (УНИ). Возглавил институт В.Г. Рубинштейн

[6, с. 7]. 22 ноября 1993 г. Уфимский нефтяной институт преобразован в Уфимский государственный нефтяной технический университет.

9 января 1967 г. в г. Уфе был создан Башкирский государственный педагогический институт. В 1976 г. он был признан вузом первой категории. В 2000 г. институту был присвоен статус педагогического университета, а в 2006 г. присвоено имя М. Акмуллы [7, с. 77].

В 1921 г. был основан Башкирский музыкальный техникум, с 1926 г. – Башкирский государственный техникум искусств. В 1936 г. произошла реорганизация на два самостоятельных средних учебных заведения: Уфимское музыкальное и театрално - художественное училища (во время войны было закрыто). В 1968 г. в результате их слияния был основан Уфимский государственный институт искусств [8, с. 63]. В 2003 г. институт получил статус академии [9, с. 157].

В настоящее время развитие высшего образования в Республики Башкортостан играет важную роль не только в рамках республики, но и в рамках Российской Федерации. Это обусловлено нехваткой профессиональных кадров. Здесь неразрывно соединяются интересы государства, общества и каждого человека.

#### **Список использованной литературы:**

1. Хадимуллина Э.Д., Хадимуллин Р.Р. История становления и развития высшего образования в Башкирии в 1917 - 1985 гг. Уфа: РИЦ УГНТУ, 2014. 172 с.

2. Хуснутдинова Э.Д. Становление высшего образования в Башкирии в 30 - е годы XX в. // «Врата моей учености»: Сборник материалов XI республиканской научно - практической конференции 5 марта 2010 года. Вып. 5. Ч. 2 / Отв. ред. О.В. Шаталова. Стерлитамак: Стерлитамак. гос. пед. академия им. Зайнаб Бишевой, 2010. С. 347 - 348.

3. Башкирскому медицинскому институту 60 лет (1932 - 1992 гг.) / Сост. М.С. Сафин, В.Я. Киселев. Уфа, 1992.

4. Хадимуллина Э.Д. Развитие высшего образования в Башкирской АССР в годы Советской власти // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Башкирский государственный университет. Уфа, 2012.

5. Хуснутдинова Э.Д. Высшая школа Башкирии в годы Великой Отечественной войны // История науки и техники. 2010. № 6. С. 137 - 140.

6. Хадимуллин Р.Р., Хадимуллина Э.Д. В.Г. Рубинштейн – первый директор Уфимского нефтяного института (посвящается 65 - летию УГНТУ) // Современные проблемы истории естествознания в области химии, химической технологии и нефтяного дела: материалы XIII Международной научной конференции. Редакционная коллегия: К.И. Джафаров, Ф.Н. Латыпова, Б.Н. Мастобаева, Э.М. Мовсумзаде, А.М. Сыркин, Е.А. Удалова, С.Ю. Шавшукова. 2013. С. 3 - 9.

7. Хадимуллин Р.Р., Хадимуллина Э.Д. Об открытии Башкирского государственного педагогического университета имени М. Акмуллы // История науки и техники. 2013. № 7. С. 77 - 80.

8. Хадимуллина Э.Д. История создания Уфимской государственной академии искусств имени Загира Исмагилова // История науки и техники (Уфа). 2011. № 3. С. 63 - 65.

9. Хадимуллина Э.Д. Развитие высшего образования в Башкирской АССР в годы Советской власти (1917 - 1985 гг.) // диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Башкирский государственный университет. Уфа, 2012.

© Л.Р. Гулемова, 2016

**УДК 332**

**Г.Р. Гумерова**

студентка 4 курса направления «Землеустройство и кадастры»

**Э.И. Шафеева**

ассистент кафедры кадастра недвижимости и геодезии, ФГБОУ ВО БГАУ,  
г.Уфа, Российская Федерация

### **ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА ПОД ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ ГОРОД УФА**

Индивидуальное жилищное строительство представляет собой вид использования земельного участка, предполагающий возведение на нем жилых зданий, хозяйственных построек и прочих надворных сооружений, а также использование не занятой постройками земли для сельскохозяйственных целей [ст.48 ГрК РФ, 1].

Для земельных участков под индивидуальное жилищное строительство установлены предельные размеры. Они составляют 0,08 - 0,2 га [ст.15 Закон РБ №59 - з, 2].

Все граждане нуждаются в жилых домах, земельных участках для их личных нужд. Поэтому государство предоставляет возможность получить земельный участок под индивидуальное жилищное строительство следующим образом: 1) В собственность бесплатно (для льготных категорий граждан); 2) В собственность за плату; 3) На праве аренды.

Земельный участок под индивидуальное жилищное строительство предоставляется в собственность и в аренду путем проведения торгов. Торги проводятся в форме аукциона. Участвовать в аукционе может любое заинтересованное лицо. Извещение о проведении торгов должно быть опубликовано организатором не позднее, чем за 30 дней до их проведения. Для участия в торгах заинтересованное лицо представляет следующие документы: заявку на участие в аукционе, платежное поручение о задатке, документы, удостоверяющие личность. Цена земельного участка, выставленного на продажу на аукцион, определяется по результатам аукциона или в размере начальной цены предмета аукциона при заключении договора с лицом, подавшее единственную заявку на участие.

Задаток подлежит возврату, если не состоялись торги, а также лицам, которые участвовали, но не выиграли аукцион. Победителем аукциона считается лицо, которое предложило наиболее высокую цену. В день проведения торгов лицо, выигравшее торги и организатор заключают договор о предоставлении земельного участку в собственность или в аренду [ст.448 ГК РФ, 1]. До проведения торгов Главархитектурой ГО г.Уфа подготавливается градостроительное заключение (далее - ГЗ), которое необходимо для

принятия решения о возможности предоставления земельного участка в собственность. В ГЗ представляется информация о земельном участке, а именно о его местоположении, площади, координатах точек согласно опорному плану, характеристике градостроительной ситуации. Кроме текстовой части к заключению прилагается также графическая часть, в виде схемы размещения объекта и копии с Генплана г.Уфы.

Заключение является документом Главархитектуры Администрации ГО город Уфа РБ, представляемым для проведения торгов. Если происходят изменения функционального назначения объекта или владельца, то можно получить в Главархитектуре новое ГЗ.

ГЗ является основанием для выполнения кадастровых работ. Кадастровые работы проводятся на земельном участке для того, чтобы в дальнейшем поставить его на государственный кадастровый учет. Кадастровые работы выполняются кадастровым инженером по договору подряда [ст.29 ФЗ «О ГКН», 3]. Кадастровые работы включают в себя 2 этапа: подготовительные работы (сбор и анализ необходимой информации, и геодезические измерения); составление межевого плана. Результатом кадастровых работ является межевой план. В межевом плане воспроизведены сведения, внесенные в ГКН. Он включает в себя текстовую и графическую часть, которые в свою очередь имеют разделы. Межевой план составляется в соответствии с требованиями приказа Минэкономразвития №412 «Об утверждении формы межевого плана и требований к его подготовке...» от 24 ноября 2008. Межевой план является необходимым документом для осуществления кадастрового учета.

Постановка на учет земельного участка осуществляется на основании заявления и межевого плана [4, стр.67; 5, стр.67]. Осуществляется прием необходимых документов и формируется учетное дело. Далее проводится проверка сведений о земельном участке на предмет выявления оснований для отказа или приостановления учета, оформляется протокол проверки. В процессе вышеуказанных действий принимается решение. Если применяется решение об учете, формируется кадастровое дело. Далее присваивается кадастровый номер земельному участку. Последним этапом является изготовление кадастрового паспорта земельного участка и выдача его заинтересованному лицу. После проведенных действий осуществляется проведения торгов. Так как на один участок могут подавать несколько заинтересованных лиц и вероятности того, что земельный участок будет предоставлен конкретному лицу, очень мала. Если же заявитель осуществил кадастровые работы и кадастровый учет за свой счет, то его затраты ему не возвращаются.

#### **Список использованной литературы:**

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1)" от 30.11.1994 N 51 - ФЗ (ред. от 31.01.2016) [Электронный ресурс] Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года // СПС «Консультант Плюс».
2. "О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан"[Электронный ресурс] Закон Республики Башкортостан от 5 января 2004 г. N 59 - з.
3. "О государственной регистрации недвижимости" [Электронный ресурс] Федеральный закон от 13.07.2015 N 218 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) // СПС «Консультант Плюс».
4. Байгильдина Г.Р., Мильникова Н.В. Система электронного документооборота при гку земельных участков и введении ГКН // Состояние и перспективы увеличения

производства высококачественной продукции сельского хозяйства материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. – Уфа, 2013. - С. 67 - 69.

5. Шафеева Э.И., Фанисов Р.Ф. Проблемы в ценообразовании на рынке прав земли // Социально - экономические проблемы развития современной экономики: материалы региональной научно - практической студенческой конференции. Министерство сельского хозяйства РФ, Башкирский государственный аграрный университет. – Сибай, 2012. - С. 211 - 213.

6. Шафеева Э.И., Каримова Г.Р., Актуганова Х.Г. Установленное местоположение границ и площадей земельных участков – основа рационального использования земли // Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства: материалы Юбилейной III Всероссийской научно - практической конференции посвященной 75 - летию со дня рождения кандидата технических наук, доцента Савельева Анатолия Васильевича и 10 - летию создания кафедры технологии мяса и молока. "Башкирский государственный аграрный университет", Факультет пищевых технологий, Кафедра технологии мяса и молока. – Уфа, 2014. - С. 67 - 70.

7. Шафеева Э.И., Хасанова Г.Р. Обеспечение земельными участками граждан для ИЖС на примере населенного пункта Максимовка // Инновации, экобезопасность, техника и технологии в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции: материалы IV Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. – Уфа, 2012. - С. 229 - 230.

© Г.Р. Гумерова, Э.И. Шафеева, 2016

**УДК 33**

**М.А. Гурсов**, студент  
**Дерендяева Т.М.**, доцент  
ИПЭМ БГАРФ  
г. Калининград, Российская Федерация

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

В современном информационном обществе для успешной профессиональной деятельности от специалиста требуются не только способности и обладание достаточным объёмом информации, но и его постоянное стремление к познанию и новым достижениям. На сегодняшний день информацию можно рассматривать как ресурс, который аналогичен материальным, трудовым и финансовым ресурсам, поскольку информация является неотъемлемой частью деятельности любого государства, отрасли или организации [2, с.86].

Информация является мобильной, так как может применяться в различных сферах деятельности. Информационные ресурсы могут использоваться неоднократно и

физической амортизации не подлежат, процент участия в производстве информационных ресурсов увеличился в среднем за последние двадцать лет с 10 до 27 % [1, с. 20].

Главное назначение информационных ресурсов предприятия – это обеспечение внешней и внутренней экономической деятельности. Интеллектуальную собственность предприятия составляют документированные информационные ресурсы, которые нужны для управления предприятием и его деятельностью, являются его частной или собственной информацией. [2, с. 87]. К коммерческой тайне относится информация, которая имеет реальную или возможную коммерческую ценность в силу неизвестности её третьим лицам. К ней нет свободного доступа на законном основании, должна быть отнесена к коммерческой тайне. В работах Т. М. Дерендяевой и Г.А. Мухиной отмечается, что информационные ресурсы предприятий – это активы, стратегически важные для деятельности и стабильной работы предприятий, поэтому велика роль информационной безопасности в повышении конкурентоспособности малого бизнеса [2, с. 87]. Сведения, которые необходимо защитить, предприятие закрепляет в специальном документе – перечне сведений, составляющих коммерческую тайну. В этом документе также указываются период или срок конфиденциальности этих сведений, а также гриф конфиденциальности. Производственная и коммерческая ценность информации определяется временем, необходимым конкуренту для разработки той же идеи или ее хищения. Поскольку знания и информация приобретают важное экономическое значение, возникают и различные экономические проблемы. Особой важностью является решение проблемы баланса между защищенностью конфиденциальной информации и необходимыми затратами для обеспечения ее защиты. Сегодня большое внимание уделяется информационной безопасности конфиденциальной информации и коммерческой в особенности. Экономисту и специалисту по защите информации при определении необходимых средств защиты нужно соотносить ценность информации и стоимость средств защиты. Для решения этой проблемы разрабатываются различные методы оценки рисков, определяются модели угроз. По мнению некоторых экспертов в области защиты информации стоимость системы ИБ должна составлять примерно 10 - 20 % от стоимости КИС, в зависимости от конкретных особенностей и требований к режиму информационной безопасности [2, с. 86].

Исследование информационных ресурсов с экономической точки зрения, определение ее значения и возможностей применения в экономике – это одна из наиболее актуальных, серьезных проблем, которые стоят перед экономической теорией. Информационные технологии сегодня применяются во всех сферах жизни общества, накапливается опыт разработки и производства информационной продукции и информационных услуг, расширяются области применения информации в экономике. Современную эпоху можно назвать информационным обществом знаний ввиду роли, которую в ней играют знания и информация. Именно образованию в постиндустриальном обществе принадлежит ведущая роль, когда непрерывное образование становится фактором общественной жизни, обретая статус особого механизма общественного и культурного развития.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гинанова, Ю. Р. Экономические проблемы информационных ресурсов. Вестник молодежной науки – 2015: сборник научных статей студентов, аспирантов и молодых

ученых. – Калининград: ФГБОУ ВПО «Калининградский государственный технический университет, 2015. – С.77 - 80.

2. Дерендяева, Т.М., Мухина, Г.А. Роль информационной безопасности в повышении конкурентоспособности малого бизнеса. Вестник Калининградского филиала Санкт - Петербургского университета МВД России. Выпуск №1(31), 2013 г.: Научно - теоретический журнал. Калининград: Калининградский филиал СПбУ МВД России, 2013. 182 с. С.86 - 91.

3. Дерендяева, Т.М., Мухина, Г.А. Проблемы управления качеством высшего образования. Вестник Калининградского филиала Санкт - Петербургского университета МВД России. 2016. №1 (43). С. 147 - 149.

© М.А. Гурсов, 2016

**УДК 338.48**

**Н.Ю. Сайбель**

доцент кафедры теоретической экономики  
Кубанский государственный университет

**Н.В. Гусева**

студентка 2 курса географического факультета  
Кубанский государственный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Проблемы развития туризма являются основной темой обсуждения в период начала летнего сезона. В нашем государстве, как, в принципе, и во всех других, туризм является важной отраслью экономики. Его развитие стоит в приоритете и относится к сложным и хлопотным видам бизнеса. Проблемы, которые становятся барьером для развития туристического рынка России необходимо ликвидировать до начала следующего туристического сезона [1]. Правильная реклама, вложение средств и поддержание имиджа в этой сфере не редко отталкивают предпринимателей из - за большой ответственности. Чтобы разобраться с проблемами туристического бизнеса и туризма в России в целом, нужно выявить причины их возникновения, ведь нередко они заложены глубоко в истории нашего государства и решение, казалось бы, простой проблемы, внезапно становится одной из затруднительных ситуаций.

1. Неправильная пропаганда. Если вы спросите любого иностранца, в какой из достопримечательных городов он хотел бы отправиться, то он смело скажет Москва и Санкт - Петербург. Может быть, вспомнит ещё Байкал, но в какой город ему предстоит добраться вначале, скорее, не вспомнит. И будет прав. Ведь кроме этих городов в нашей стране практически не пропагандируются другие. Наши соотечественники тоже, вряд ли знают, что в России есть такие места, как Ординская подводная пещера, что в Пермском крае или Кинзелюкский водопад в Красноярском крае. Необходимо не только рекламировать объекты за счет сайтов в интернете, но и составлять программы по

телевидению, рассказывающие о путешествиях людей, тем самым объясняя как можно туда добраться, примерную стоимость и, конечно же, впечатления.

2. Слабое развитие туризма в целом. А для того, чтобы человек желал путешествовать по России, ему надо быть уверенным, что это удобно и не проблематично и к тому же безопасно. Если затрагивать тему не спортивного туризма, то когда уставший турист, нагледевший достопримечательностей в каком-нибудь историческом месте, захочет, наконец, отдохнуть, ему не нужен будет пафос и дороговизна. Он захочет уюта и спокойствия, зачем он и приехал из далекого мегаполиса. Из любого Российского села, где остались интересные места, в которые можно приехать только из соседнего города, а потом уехать обратно, можно сделать отличный туристический комплекс, не задевая приоритеты природы этого места.

3. Плохая инфраструктура и дороги. Никому не секрет, что в России слабо развитая инфраструктура отпугивает потенциальных туристов. Сельские магазины, в которых много чего невозможно купить, отсутствие приемлемого общепита, удаленность от транспорта, ведь он тоже не стоит на последнем месте по значимости во время туристической поездки [2]. А в некоторые исторически - культурные места просто невозможно добраться. Необходимо разрабатывать пути решения транспортной связи крупных городов с селами, а также подъезд к местам интересных для туристов, создавать наиболее благоприятным.

4. Плохое преподношение. Даже в самых популярных туристических городах очень трудно сориентироваться иностранцу. Отсутствие указателей, памятков и карт на английском языке путает приезжих. Унылые улицы, неяркие вывески бывают иногда даже не видны. Русский турист тоже не редко заблуждается в своей стране. Туалеты и магазины должны быть общедоступными и удобными. Это также важно и для имиджа данного города.

5. Дороговизна отдыха в собственной стране. Это одна из важнейших проблем в туризме по России. Перелеты по нашему государству обходятся дороже, чем за рубеж. Высокие цены на проживание в приморских районах или в столице. Такими проблемами смело пользуются туроператоры, выпуская значительно дешевле предложения о поездках за границу. Эту проблему можно решить только путем пересмотра политики цен авиаперевозок, а также формирование Российских туров по системе зарубежных.

6. Слабое развитие альтернативных видов туризма. В настоящее время термин «самостоятельный турист» уже вошел привычку большинству туристов в нашей стране. Путешественники все чаще выбирают этот вид туризма, так как не находят подходящих предложений со стороны компаний. Экстремальный, водный, эко - туризм... Они имеют место быть на рынке туристических услуг, но слабо развиты для потребителя. Чаще всего, выбирая такого рода путешествие, туристы отданы сами себе. От составления маршрута, то поиска нагнела и пункта питания. Но здесь не обойтись без помощи государства. Ведь таких мероприятий, как строительство инфраструктуры, отелей и крупных автогасс, без привлечения государства невозможно [3].

В России всегда вставал вопрос о поднятии уровня туризма как сферы экономики. В любом государстве, для развития туризма необходимо вкладывать средства для исследования своих территорий и оценки их туристского потенциала. Ведь если туристическая сфера активно развивается, то она обязательно преподнесет свои плоды. У

нашего государства есть все шансы стать на высокую ступень рядом с другими государствами, более развитыми в сфере туризма.

#### **Список использованной литературы:**

1. Сайбель Я.В. Интеграция России в мировое хозяйство: состояние и перспективы // Постиндустриальная экономика: тенденции и перспективы России / под редакцией В.А. Сидорова. – Краснодар: НИИ экономики ЮФО, 2011. С. 30 - 37.

2. Сайбель Я.В. О мерах по улучшению инвестиционного климата в России // Модернизация как альтернатива глобализации: потенциал экономической интеграции стран СНГ: сборник материалов Международной научно - практической конференции. Том 2. – Краснодар: ЦНТИ, 2012. С. 12 - 16.

3. Биржаков М.Б., Никифоров В.И. Аналитическая записка. Состояние и проблемы туризма в Российской Федерации. – СПб.: Невский фонд, 2004. – 82 с.

© Н.Ю. Сайбель, Н.В. Гусева, 2016

**УДК 338.242**

**Гэн Юньцю, Цзяо Мин**

Магистранты Бурятского гос. университета  
г. Улан - Удэ, Российская Федерация

### **ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ В СФЕРЕ ИНВЕСТИЦИЙ**

В современных условиях использование новых форм инвестиционного менеджмента приобретает важное значение для всех хозяйствующих субъектов. Одной из важнейших отраслей региональной экономики, ее «локомотивом» является строительный комплекс, обеспечивающий не только строительство жилья, но и давая импульс развитию смежных отраслей: производство строительных материалов, транспорт, связь, сфера финансово - кредитных услуг, торговля строительными материалами, товарами длительного пользования и др.

В настоящее время темпы роста строительной отрасли в Российской Федерации после длительного периода положительной динамики замедлились. Рецессия в строительной отрасли во многом обусловлена экономическими кризисами 2008 – 2009, 2014 – 2015 гг. В условиях жестких бюджетных, экономических, инвестиционных ограничений хозяйствующие субъекты вынуждены искать новые подходы в решении проблем. Отсюда тема исследований, посвященная управленческим инновациям в сфере инвестиций, является актуальной.

Термин «инвестиции» имеет несколько значений. И.А. Бланк определяет инвестиции как вложения капитала во всех его формах в различные объекты с целью получения прибыли, а также достижения иного экономического или внеэкономического эффекта [1, с.380].

М.С. Камзабаева отмечает, что современные технологии управления в сфере инвестиций играют важную роль в повышении эффективности реализации бизнес - планов инвестиционных проектов [2, с. 33].

Одной из качественно новых форм инвестиционного менеджмента, позволяющей повысить эффективность строительного комплекса, является, на наш взгляд, девелопмент. Строительство, в отличие от других видов предпринимательской деятельности, требует

вложения значительных инвестиций: капитала, труда, земли. Поэтому можно говорить об *инвестиционно - строительной деятельности*, ключевым субъектом которой является инвестор – юридическое лицо, принимающее управленческие решения по реализации инвестиционного проекта и обладающее правами на результаты инвестиционной деятельности. Однако в этой сфере важна роль и других участников, таких как заказчик, застройщик, генеральный подрядчик, проектировщик.

Необходимость согласования интересов участников строительного комплекса (порой разнонаправленных) привела к практике объединения функций субъектов инвестиционно - строительного процесса и соответственно к образованию нового вида деятельности – девелопмента. Субъектом девелопмента является девелопер, совмещающий в себе функции инвестора, заказчика, застройщика, надзорной организации, контролирующей ход и производство работ, а иногда и функции эксплуатирующей организации [6, с. 21].

Караваяева Н.М. выделяет следующие основные отличия девелоперского проекта (ДП) от обычного инвестиционно - строительного проекта (ИСП) [3, с. 33]:

- девелоперский проект отличает приоритет получения социального эффекта за счет улучшения качества среды жизнедеятельности. Большинство ИСП, в отличие от ДП, являются проектами точечной застройки, что приводит к снижению качественного преобразования объекта недвижимости;

- эксплуатационная стадия, являющаяся основной в девелоперском проекте, создает социальный эффект от эксплуатации недвижимости. В ИСП после сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию проект завершается;

- включение в девелоперский проект стадии эксплуатации позволяет достигать более комплексного характера развития объекта недвижимости: от интересов строителей в сторону требований эксплуатирующей (управляющей) компании, которая учитывает требования потребителей недвижимости.

Девелопмент, на наш взгляд, соответствует государственно - частному, муниципально - частному партнерству – наиболее актуальной форме инвестирования в развитие отраслей социальной инфраструктуры. М.В. Намханова, А.С. Каркавина отмечают, что определение стратегических направлений развития новой посткризисной экономики в период «всеобщего замедления» связано с использованием инструментов государственно - частного партнерства (ГЧП) [5, с.63].

При реализации проектов ГЧП используются различные механизмы. Модель девелопмента соответствует таким формам государственно - частного партнерства как DBO, DBFO [4, с. 90 - 91].

1. «Проектирование / строительство / управление» (Design Build Operate – DBO) – наиболее распространенный вид партнерства, представляет обычно двусторонний договор, предусматривающий ответственность частного сектора не только за проектирование и строительство, но за эксплуатацию созданного объекта, государственные органы ответственны только за финансирование работ. Право собственности на объект остается за государством.

2. «Проектирование / строительство / финансирование / управление» (Design Build Finance Operate – DBFO) – подразумевает, что весь комплекс работ по проектированию, строительству, эксплуатации и финансированию полностью переносится на частный сектор (концессионера), а собственником при этом остается государство. При этом финансирование полностью или частично осуществляется за счет долговых обязательств государства за данный проект.

В заключении можно отметить, что в настоящее время в России происходит становление девелопмента – новой модели организации инвестиционного процесса, основанной на

объединении нескольких функций одним субъектом – девелопером. Инновационные управленческие технологии в инвестиционном менеджменте позволят повысить эффективность строительного комплекса, рынков недвижимости, и целом региональной и национальной экономики.

### Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2 - е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника - Центр, 2004. – 656 с.
2. Камзабаева М.С. Методология управления качеством в оценке эффективности бизнес - плана инвестиционного проекта // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития: Материалы региональной научно - практической конференции преподавателей и аспирантов. Новосибирск, 2014. – С. 32 – 36.
3. Караваева Н.М. Механизм управления инвестиционной привлекательностью девелоперских проектов коммерческой недвижимости по стадиям их жизненных циклов: дис... канд. эк. наук. – Екатеринбург: ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» [Электронный ресурс] URL: <http://lib.urfu.ru/mod/data/view.php?id=51&rid=238333> (20 апреля 2016 г.)
4. Маховикова Г.А. Государственно - частное партнерство: зарубежный опыт и российские реалии / Г.А. Маховикова, Н.Ф. Ефимова. – СПб.: Изд - во СПбГЭУ, 2013. – 251 с.
5. Намханова М.В., Каркавина А.С. Развитие социальной инфраструктуры: использование проектов государственно - частного партнерства в сфере услуг // Общество: политика, экономика, право: научный журнал. – 2016. – № 2. – С. 63 – 68.
6. Селина В.П. Теория реальных опционов и управление финансовыми рисками девелоперских проектов: автореф. дис. ... канд. эк. наук. – М.: ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». – 25 с.

© Гэн Юньцо, 2016

© Цзяо Мин, 2016

УДК 331.56

**Данилова Т.**, студент 3 курса

ФГБОУ ВПО «МГТУ им.Г.И.Носова» г. Магнитогорск, Российская Федерация

**Барсегян А.**, студент 3 курса

ФГБОУ ВПО «МГТУ им.Г.И.Носова» г. Магнитогорск, Российская Федерация

**Научный руководитель: Ю.А. Лимарева**

к.п.н., доцент кафедры экономики и маркетинга

ФГБОУ ВО МГТУ им. Г.И. Носова г. Магнитогорск, Российская Федерация

### ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Одной из социально - экономических проблем нашего времени является безработица.

Она оказывает влияние на каждого человека в мире. По мнению, А.С. Булатовой безработица - это социально - экономическое явление, при котором активная часть населения не занята в производстве товаров и услуг. Безработные люди наравне с занятыми

формируют рабочую силу страны. В экономической жизни безработица рабочей силы преобладает над спросом на нее [4,стр 279].

К безработным людям относятся лица (достигшие 16 лет и старше):

- 1) не имеющие работу;
- 2) заняты поиском работы;
- 3) готовые приступить к работе.

Существует много факторов, которые влияют на безработицу. Мы рассмотрим лишь главные, оказывающие влияние на динамику безработицы.

1) Экономические факторы - состояние государственного производства, вкладываемой активности, уровень цен и инфляции.

2) Демографические факторы - изменение доли, экономически активного населения, в следствии сдвигов в уровне рождаемости, смертности, средней продолжительности жизни.

3) Техничко - экономические факторы, исследующие темпы и направления научно - технического прогресса, обуславливающие экономию рабочей силы.

Рассмотрим уровень безработицы в Челябинской области за 2016 год. Если его сравнивать с уровнем безработицы, зафиксированным по итогам 2015 года, то можно заметить кардинальные изменения.

В январе - марте 2016 года в Областные Центры занятости по Челябинской области населения городов и районов в поиске подходящей работы обратилось 26417. Это на 0,5 % больше чем в январе - марте 2015 г (26280) человек ( рис.1) [2].

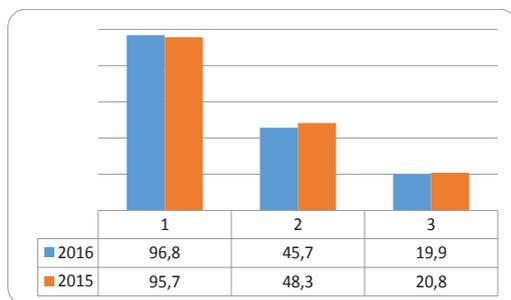


Рисунок 1 - Диаграмма обратившихся людей в Центр Занятости за период 2015 - 2016

Таблица 1 - Динамика численности незанятого населения

| На конец марта | Численность незанятых граждан, состоящих на учете в ЦЗН, человек | Из них имеют статус безработного |      | Заявленная работодателем потребность в работниках, человек | Коэффициент напряженности на рынке труда |                              |
|----------------|--|----------------------------------|------|--|--|------------------------------|
|                |  | человек                          | в %  |  | незанятые на одну вакансию               | безработные на одну вакансию |
| 2016года       | 42857  | 7739                             | 88,1 | 19807  | 2,2                                      | 1,9                          |
| 2015 года      | 37716  | 32004                            | 84,9 | 23176  | 1,6                                      | 1,4                          |

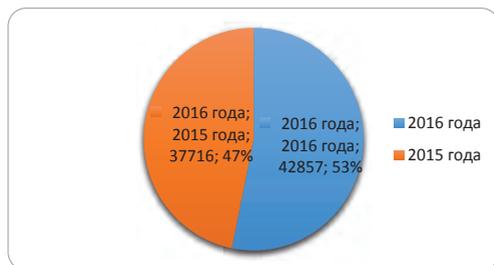


Рисунок 2 - Численность незанятых граждан, состоящих на учете в Центре Занятости за период 2015 - 2016 год

В отчетах, по Челябинской области (табл.1, рис 2) численность граждан, признанных безработными, составила 18395, что на 7,3 % больше, чем в январе - марте 2015 года (17147) человек.

Заявленная работодателями потребность в работниках за январь - март 2016 года составила 26580 (31084) вакансий, что на 14,5 % меньше, чем в январе - марте 2015 года.

Численность граждан и работодателей, обратившихся в ЦЗН за информацией о положении на рынке труда, составила 28676 (32144) чел., что на 10,8 % меньше, чем в январе - марте 2015 года [3].

Данные в центре занятости показывают, что за 2016 год уровень безработицы в муниципальных районах стал выше, по сравнению с 2015 годом, но в целом уровень безработицы находится в пределах естественного фона. (рис.3) [3]:

- 1) Нязепетровском – 8,7 (7,7) % ,
- 2) Брединском – 7,0 (6,7) % ,
- 3) Октябрьском – 6,7 (6,2) % ,
- 4) Чесменском – 6,5 (6,3) % ,
- 5) Кизильском – 6,2 (6,8) % ,
- 6) Нагайбакском – 6,0 (6,8) % .

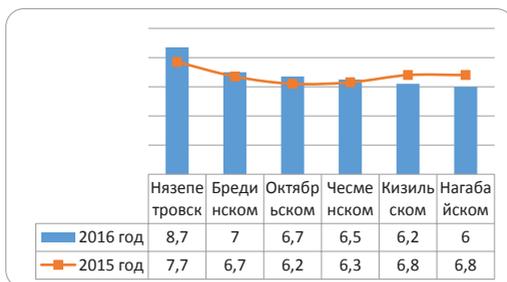


Рисунок 3 - Динамика безработных в муниципальных районах

Уровень зарегистрированной безработицы в Челябинской области в марте 2016 года оценивается в 42857 человек, из которых 23679 человек получают пособия по безработице, по сравнению с 2015 годом безработица растет и динамика увеличивается (рисунок 4).

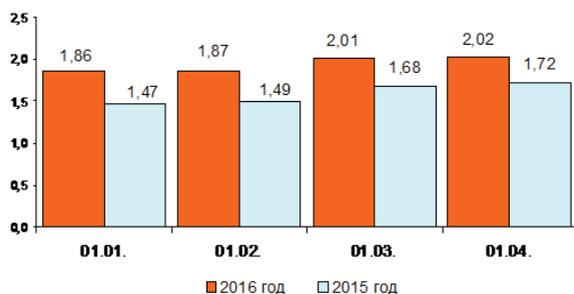


Рисунок 3 - Уровень безработицы по Челябинской области, на период с январь по апрель 2016г %

Безработица вызывает опасения, что неравномерно распределена по территории Челябинской области. В итоге по городским округам уровень зарегистрированной безработицы составляет 1,7 %, по муниципальным районам 3,9 %.

Самый высокий показатель безработицы 6 % и более на территориях, таких как в Нязепетровский, Брединский, Октябрьский районы.

Самый низкий показатель, до 2 % , на территориях, таких как Челябинск, Копейск, Магнитогорск, Снежинск, Трехгорный.

Хотелось бы, конечно, знать, какие причины такой нестабильности. Во - первых, рост безработицы происходит, на мой взгляд, за счет возросшей трудовой миграции. Во - вторых, безработица может увеличиться из - за желаний людей найти работу с лучшими условиями труда В - третьих, безработица может быть результатом изменений в структуре экономики.

Поскольку наличие безработицы представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, которая служит проявлением нестабильности, то государство предпринимает меры для борьбы с ней. Такие меры, как:

1. Выплата пособий по безработице
2. Развитие малого бизнеса
3. Создание новых рабочих мест
4. Создание бирж труда
5. Создание государственных служб по переподготовке и повышения квалификациях

[1, стр 487].

#### Список использованной литературы:

1. Лимарева Ю.А., Хисаметдинов И.Н., Тихонова Н.Н. Международная трудовая миграция: тенденции и проблемы // Вестник магистратуры. 2014. № 5 - 3 (32). С. 52 - 56.
2. Лупенских Д.А., Астраханцева А.Д., Лимарева Ю.А. Проблема безработицы в современной российской экономике и странах ближнего и дальнего зарубежья / в сборнике: Роль науки в развитии общества / сборник статей международной научно - практической конференции. научный центр "Аэтерна"; ответственный редактор Сукиасян А.А. 2014. С. 63 - 65.

3. Официальный сайт управления по труду и занятости населения Челябинской области. <http://szn74.ru/htmlpages/Show/Rynoktruda/ZanyatostibezroboticavCHelyabi/2016god>

4. Экономика / учебник под редакцией доктора экономических наук, профессор А.С. Булатова - 4 - е изд., перераб и доп. – М. : Экономисть, 2006. - 831с.

© Данилова Т., Барсебян А.

**УДК 657**

**А.Д. Долгушина**

Студентка 3 курса Института экономики и управления  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет  
им. Г. И. Носова», г. Магнитогорск, Российская Федерация

**А.В. Мещерякова**

Студентка 3 курса Института экономики и управления  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет  
им. Г. И. Носова», г. Магнитогорск, Российская Федерация

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ**

В условиях современного развития общества, выдвигаются новые требования, которые приводят к существенному переосмыслению развития бухгалтерского учета. Исходя из этого, возникает необходимость в разработке концепции регулирования, которая будет гарантировать защиту прав всех взаимодействующих структур в области бухгалтерского учета.

На протяжении последних лет в России сложилась определенная, еще не законченная, но уже имеющая четкие очертания, система нормативного регулирования бухгалтерского учета [1, с. 117]. Реформирование отечественной концепции бухгалтерского учета отстает от единого процесса экономических реформ в Российской Федерации, поэтому актуальным становится рассмотрение современных тенденций и проблем развития бухгалтерского учета в России.

Использование правил международных стандартов учета и отчетности приобщает отечественного хозяйственника к сформированным отношениям на всемирном рынке. Движению данного процесса посвящены последние преобразования (трансформация) российских стандартов. Но трудность повсеместного использования международных стандартов состоит в особенностях российской практики хозяйствования.

В настоящее время в российской практике используются два набора правил. Это Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) для консолидированной отчетности и федеральные стандарты для отчетности юридических лиц [2]. В России реализован план Министерства финансов РФ на 2012 - 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности на основе Международных стандартов финансовой

отчетности (утвержденный приказом Министерства финансов РФ от 30 ноября 2011 г. № 440) [3]. В данном плане определены меры, которые были предприняты, а именно:

- повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- развитие профессии;
- международное сотрудничество.

Бухгалтерский учет связан, прежде всего, с фактом формирования бухгалтерской отчетности. На Западе финансовая отчетность используется инвесторами, а также другими предприятиями и финансовыми институтами для принятия управленческих решений [4, с. 204]. Отчетность, которую компании оформляют согласно вышеперечисленным пунктам, приближена к международным стандартам финансовой отчетности. О перспективах использования данных стандартов в отечественных организациях стали говорить ещё в начале 90 - х годов XX века в связи с либерализацией внешней торговли и большим количеством возникших акционерных обществ.

На территории Российской Федерации на основании Приказа Министерства финансов РФ № 160н от 25 ноября 2011 года «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» в 2012 г. введены 63 документа международных стандартов финансовой отчетности: 37 МСФО и 26 Разъяснений МСФО. Так же, значительные перемены в ведении бухгалтерского учета произошли в 2013 г. в связи с принятием Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402 - ФЗ от 6 декабря 2011 г. [5]. В 2016 г. существенные изменения коснулись упрощенной системы налогообложения, затрагивающей, в частности, деятельность обществ с ограниченной ответственностью. Регионам предоставлено право устанавливать льготные налоговые ставки для данной группы предприятий. Влияние ставки может распространяться не только лишь на установленные области деятельности, но и на некоторые категории налогоплательщиков.

Отметим, что адаптирование российского учета к международным эталонам финансовой отчетности подразумевает его переориентацию с исключительно учетного процесса на подготовку прозрачной отчетности. Трудность постановки данной проблемы определена несоответствием во взаимодействии бухгалтерского и налогового учета. Функционирующие до последнего времени нормативные документы давали большое количество образцов разделения бухгалтерских и налоговых норм.

Тенденция, связанная со снижением зависимости учетного процесса и правил бухгалтерского учета от налогового законодательства созвучна с международной практикой. В ней отличительным является тот факт, что с целью извлечения нужной информации о взимании налоговых платежей применяются подходы, исключаящие непосредственный их расчет в соответствии с полученными данными бухгалтерского учета. Вычисления согласно налогообложению в большинстве случаев носят «искусственный» характер. Нередко такого рода отклонение от общепризнанных мерок бухгалтерского законодательства обусловлено наличием разных альтернатив перехода

права собственности на товары, являющиеся причиной для отображения их продажи в бухгалтерском учете.

В заключении отметим, что в обстоятельствах современных экономических перемен выдвигаются новые условия, на которые необходимо адекватно реагировать.

Основными тенденциями развития бухгалтерского учета в условиях современной экономики являются: ориентация на МСФО, ориентация на представление интегрированной отчетности, направленной на решение социальных проблем, а также предоставление информации нефинансового, вероятностного и прогнозного характера, для обеспечения принятия эффективных управленческих решений.

#### **Список использованных источников:**

1. Хайбуллина И.В., Якшина Ю.И., Климкина Е.В. Нормативно - правовое регулирование бухгалтерского учета в Российской Федерации: закон «О бухгалтерском учете» // Инструменты современной научной деятельности: сборник статей международной научно - практической конференции. – Уфа, 2016. – С. 117 - 120.

2. Федина В.В. Перспективы развития бухгалтерского учета в России и применение МСФО // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2012. – № 6. – С. 2 - 4.

3. «План Министерства финансов Российской Федерации на 2012 - 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности», утвержденный Приказом Министерства финансов России от 30.11.2011 № 440 (ред. от 30.11.2012). – [http:// http:// minfin.ru](http://minfin.ru).

4. Сиротина А.А., Хайбуллина И.В. К вопросу о введении международных стандартов финансовой отчетности в России // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2015. – № 17. – С. 203 - 207.

5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 - ФЗ от 06.12.2011. – [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).

© Долгушина А.Д, Мещерякова А.В, 2016

#### **УДК 332**

**А.П. Темир – оол**, магистрант ЭФ, кафедра «Финансового менеджмента»

Новосибирский государственный университет, г. Новосибирск, Российская Федерация

**С. С. Достай – оол**, студентка ЭФ, кафедра «Экономики и менеджмента»

Тувинский государственный университет, г. Кызыл, Российская Федерация

### **СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА**

***Аннотация:** в статье проведен анализ развития строительной отрасли Республики Тыва. Определена роль строительства в социально - экономическом развитии региона. Рассмотрены тенденции развития строительной отрасли в Туве.*

**Ключевые слова:** строительная отрасль, инвестиционная привлекательность, региональная инфраструктура, инвестиции в основной капитал, ввод жилья.

Строительство – базовая отрасль экономики регионов и страны в целом, которая решает задачи структурной перестройки материальной базы производственного потенциала и развития непроизводственной (жилищной, коммунальной, социальной) сферы региона.

Трудоемкость строительной отрасли необходима для поддержания уровня занятости населения, а инфраструктура, создаваемая предприятиями данной отрасли, необходима для функционирования домохозяйств и других отраслей экономики. Таким образом, состояние и развитие строительной отрасли непосредственно влияет на социально - экономическое развитие региона.

В качестве основополагающих факторов социально - экономического развития Республики Тыва выделим:

- увеличение инвестиционной привлекательности региона – привлечение капитала крупных частных инвесторов, а также инвестиционных и венчурных фондов, с целью реализации крупномасштабных проектов на территории республики;
- развитие промышленного производства – строительство объектов добывающего и промышленного производства с целью эффективного использования богатого природно - ресурсного потенциала республики.

Данные факторы тесно взаимосвязаны между собой. В свою очередь, реализация вышеперечисленных задач обеспечит:

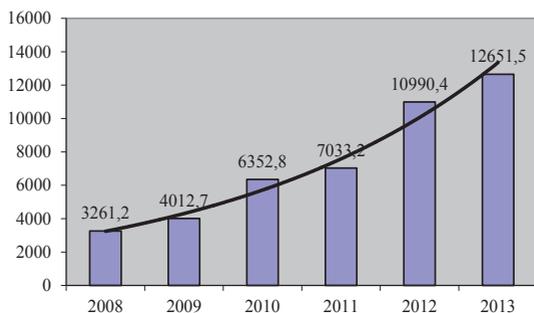
- привлечение капитала и реализацию крупномасштабных инвестиционных проектов;
- развитие инфраструктуры региона и улучшение социально - экономической обстановки в регионе;
- увеличение налоговых поступлений в региональный бюджет, тем самым уменьшится зависимость региона от федеральных источников финансирования;
- увеличение финансовой устойчивости предприятий региона и др.

Для анализа состояния строительной отрасли региона рассмотрим динамику основных экономических показателей строительной и инвестиционной деятельности в Республике Тыва:

- объем инвестиций в основной капитал (табл.1, рис.1);
- объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (табл. 2, рис. 2);
- строительство жилых домов (табл. 3, рис. 3).

**Табл. 1. Объем инвестиций в основной капитал [4]**

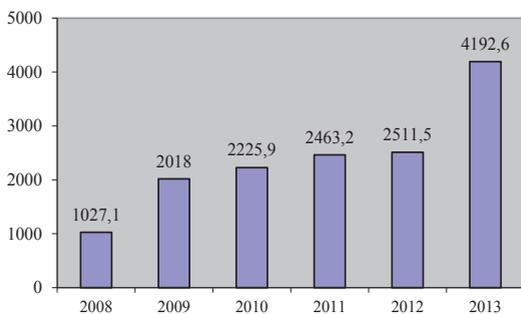
|  | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012    | 2013    |
|--|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб. | 3261,2 | 4012,7 | 6352,8 | 7033,2 | 10990,4 | 12651,5 |
| В процентах к предыдущему году, %              | 117,0  | 100,2  | 119,3  | 110,7  | 131,8   | 115,1   |



*Рис. 1. – Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.*

**Табл. 2. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» [4]**

|  | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млн. руб. | 1027,1 | 2018,0 | 2225,9 | 2463,2 | 2511,5 | 4192,6 |
| В процентах к предыдущему году, %  | 93,1   | 183,2  | 107,2  | 102    | 102,2  | 155,2  |

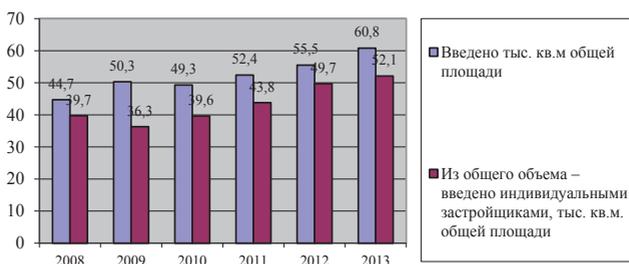


*Рис. 1. – Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млн. руб.*

**Табл. 3. Строительство жилых домов [4]**

|   | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| Введено тыс. м <sup>2</sup> общей площади | 44,7 | 50,3 | 49,3 | 52,4 | 55,5 | 60,8 |

|   |       |      |       |       |       |       |
|---|-------|------|-------|-------|-------|-------|
| Из общего объема – введено индивидуальными застройщиками, тыс. м <sup>2</sup> общей площади | 39,7  | 36,3 | 39,6  | 43,8  | 49,7  | 52,1  |
| В процентах к предыдущему году, %   | 141,4 | 91,8 | 109,6 | 110,7 | 113,6 | 104,7 |



*Рис. 2. – Строительство жилых домов, тыс. м<sup>2</sup>*

Проанализировав основные экономические показатели строительной и инвестиционной деятельности в Республике Тыва, сделаем следующие выводы. Объем инвестиций в основной капитал в 2013 году составил 12651,5 млн. руб. в целом за рассмотренный период прослеживается тенденция к постепенному росту. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» составил 4192,6 млн. руб., также прослеживается тенденция роста. Ввод в эксплуатацию нового жилья остается практически на неизменном уровне (незначительный и медленный рост).

По основным экономическим показателям развития строительной отрасли Республика Тыва занимает последнее место среди остальных регионов Сибирского федерального округа.

За 2013 год объем инвестиций в основной капитал составил 12651,5 млн. руб., при среднем значении данного показателя в СФО – 114808,1 млн. руб.; по объему работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» – 4192,6 млн. руб., при среднем значении в СФО – 49300,1 млн. руб. [4]. По строительству нового жилья республика также отстает от СФО. Налицо факт, что обеспеченность населения Республики Тыва жильем значительно меньше аналогичного показателя в соседних регионах.

В заключение хотелось бы отметить, что строительная отрасль в Республике Тыва характеризуется относительно невысоким уровнем количественного и качественного развития. Многие промышленные площадки требуют серьезной модернизации. Необходимо строительство новых объектов производства. Также наиболее остро стоит проблема обеспеченности жильем населения республики. Таким образом, мы можем

говорить о существовании нереализованного потенциала роста и развития строительной и инвестиционной деятельности в Республике Тыва.

#### **Список использованной литературы:**

1. Национальное Рейтинговое Агентство // Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России за 2014 год. URL: [www.ra-national.ru](http://www.ra-national.ru)
2. Официальный портал Республики Тыва, URL: [www.gov.tuva.ru](http://www.gov.tuva.ru)
3. Официальный сайт Росстата, URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
4. Регионы России: Социально - экономические показатели. 2014. Статистический сборник, М.: Росстат, 2015.

© А.П. Темир - оол, С.С. Достай - оол, 2016.

**УДК 338.2**

**А.А. Елюбаева**

студент 3 курса института экономики и управления  
ФГБОУ ВО МГТУ им. Г.И. Носова

**У.И. Пырко**

студент 3 курса института горного дела и транспорта  
ФГБОУ ВО МГТУ им. Г.И. Носова

**Научный руководитель: Ю.А. Лимарева**

к.п.н., доцент кафедры экономики и маркетинга  
ФГБОУ ВО МГТУ им. Г.И. Носова  
г. Магнитогорск, Российская Федерация

### **МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА**

Работодатели, заинтересованные в привлечении а, главное, удержании и развитии хороших специалистов, используют различные виды и способы мотивации и стимулирования. Каждый человек работает по различным причинам и для достижения разных целей, соответственно и методы для мотивации и стимулирования должны быть различными и подходящими для разных специалистов. Методы мотивации и стимулирования нужны для того, чтобы поддерживать и развивать в сотрудниках желание работать и качественно выполнять поставленные задачи.

Мотивация - это побуждение персонала к трудовой деятельности, которое предусматривает использование мотивов поведения человека для достижения личных целей или целей всей компании [4].

В свое время стимулирование можно определить так:

- это процесс использования конкретных стимулов для пользы человека и организации;
- воздействие на трудовое поведение работника с помощью создания личностно значимых условий, которые будут побуждать их к активной деятельности[1]

В современных компаниях существует множество методов мотивации и стимулирования персонала, но наиболее распространенными являются: материальная мотивация, рост и развитие, признание и контроль (таблица 1).

Таблица 1 - Распространенные методы мотивации и стимулирования персонала

| Название метода        | Содержание метода   |
|------------------------|---|
| Материальная мотивация | <ul style="list-style-type: none"> <li>- различные доплаты, премия и рост зарплаты;</li> <li>- зависимость оплаты от результата труда;</li> <li>- оплата стоимости туристической путевки и для сотрудника и детей в возрасте до 15 лет;</li> <li>- оплата стоимости курсов иностранного языка для сотрудника и его детей в возрасте до 15 лет;</li> <li>- доплата на получение второго высшего образования или посещение курсов повышения квалификации;</li> <li>- взносы на накопительную часть пенсии;</li> <li>- оплата больничного и др.</li> </ul> |
| Рост и развитие        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- обучение персонала, различные тренинги, семинары;</li> <li>- постоянный карьерный рост;</li> <li>- назначение людей для выполнения определенных задач, в которых сотрудники смогут использовать свои самые сильные и лучшие стороны характера и др.</li> </ul>   |
| Признание              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ощущение собственной пользы и значимости;</li> <li>- награды, грамоты, поздравления в команде, личная беседа с руководителем;</li> <li>- прислушивание к мнению персонала и др.</li> </ul>   |
| Контроль               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- простые и четкие инструкции по выполнению задач;</li> <li>- оценка рабочих результатов и рабочего поведения;</li> <li>- выполнение поставленных задач в указанные сроки и др.</li> </ul>   |

Исходя из данных, которые приведены в таблице можно сказать, что для успешной организации трудовой деятельности, руководство должно использовать в равной мере все виды мотивации и стимулирования персонала.

Процесс потери интереса работника к труду, его пассивность приносят такие ощутимые результаты, как текучесть кадров, руководству приходится вникать во все детали любого дела, выполняемого подчиненными, которые, в свою очередь, не проявляют ни малейшей инициативы. Эффективность организации падает[2, с. 113].

Чтобы не допустить потерю потенциальных прибылей, менеджер должен добиться максимальной отдачи от своих подчиненных. Прежде чем начать работу по стимулированию и мотивации следует тщательно изучить личность сотрудника и его окружение, чтобы выделить мотивирующие его факторы. Также нужно иметь представление о его личных пристрастиях и предпочтениях. Поскольку у людей разные ценностные ориентации, то применение одной общей концепции для всех будет неэффективным. Одного более интересуют деньги и блага, другого – возможность

самовыражения, самореализации, третьего – удобство условий (физическое и психологическое). Эти мотивы сочетаются у сотрудников в тех или иных формах и количествах, поэтому руководству необходимо индивидуальный подход к каждому работнику[3, с. 1].

В небольшой торговой компании А был проведен социологический опрос. Сотрудникам был задан вопрос с несколькими вариантами ответов:

Какие факторы мотивируют вас к работе?

- а) хорошие условия труда;
- б) моральный климат в коллективе;
- в) высокая заработная плата;
- г) карьерный рост;
- д) премии по итогам работы отдела;
- е) оплачиваемый отпуск.

Результаты опроса представлены на рисунке 1.

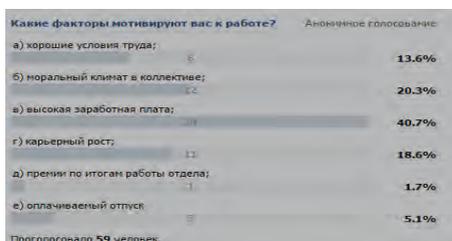


Рисунок 1. Результаты социологического опроса

По результатам опроса можно сделать вывод о том, что главным стимулом, побуждающим работников к деятельности, является высокая заработная плата (40,7 %). То есть, для людей главным мотивом их действий на рынке труда является желание получить денежный доход. Следующим по важности фактором для персонала является моральный климат в коллективе (20,3 %), так как люди большую часть времени проводят на работе и отношение с коллегами влияют на отношения в семье, здоровье, отношение к выполнению заданий и, в конце концов, на общее отношение к своей жизни. На третьем месте фактор карьерного роста (18,6 %), это говорит о том, что для работников важно идти вперед и подниматься по карьерной лестнице.

Таким образом, описанные выше факторы являются главными мотивами и стимулами, побуждающими людей к продуктивной трудовой деятельности. Нужно помнить, что мотивация – это тонкий инструмент, и обратный эффект внедренной системы может во много раз превзойти возможный положительный эффект.

На основе проведенных исследований и сделанных выводов, предложим авторские методы мотивации и стимулирования персонала:

1. Выходные в дни грандиозных распродаж;
2. Любимые питомцы на работе;
3. Доски почёта и позора;
4. Свободный график для лучших работников

### Список использованной литературы:

1. Когдин, А.А. «Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом». Электронный ресурс [Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-i-stimulirovanie-trudovoy-deyatelnosti-v-upravlenii-personalom>]
2. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В. Матричный метод экспертных оценок в статистических исследованиях персонала // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 2. С. 113 - 117.
3. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В. Исследование необходимости совершенствования кадрового потенциала предприятия на примере рекламного агентства «резонанс» // Universum: экономика и юриспруденция. 2014. № 5. с. 1.
4. Научная электронная библиотека. Электронный ресурс [Режим доступа: <http://www.monographies.ru/ru/book/section?id=2120>]

© Елюбаева А.А., У.И. Пырко, 2016

УДК 338.12.015

**С.А.Ермолаев**

к.э.н., доцент кафедры экономической теории  
Российский экономический университет им.Г.В.Плеханова  
Г.Москва, Российская Федерация

### РАЗМЫШЛЕНИЯ О ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

В данной статье нам хотелось бы коротко проанализировать основные моменты текущего экономического кризиса в России. Статистика по 2015 году показывает следующее:

- Резкое падение потребительских расходов населения (что, во - первых, объясняется как резким падением реальной заработной платы в прошлом году из - за роста цен и стагнации номинальной заработной платы; а во - вторых, негативными ожиданиями населения относительно будущего, т.е. ожиданиями дальнейшего падения уровня доходов и страха потерять работу).

- Снижение инвестиционных расходов фирм. Компании, столкнувшись с резким сокращением спроса на свою продукцию и услуги, и ожидая его дальнейшего снижения в будущем, начинают сворачивать свою инвестиционную активность в краткосрочном периоде. Данную ситуацию усугубило решение Центрального Банка в декабре 2014 г. повысить ключевую ставку до 17 % . Хотя она и была понижена до 11 % в апреле 2015 г., это все равно очень высокая ставка с точки зрения кредитования реального сектора.

- Сокращение государственных расходов. Как известно, более половины доходов федерального бюджета – это нефтегазовые доходы, а точнее экспортная пошлина на сырую нефть и нефтепродукты и налог на добычу полезных ископаемых. Например, по некоторым расчетам, при цене нефти 100 долларов за баррель российский бюджет из этой суммы получает 71 доллара [1]. При цене же 35 долларов за баррель государство получает 18 долларов. Предположим, что в обоих этих случаях экспортируется одинаковый объем нефти и что в первом случае курс доллара составляет 32 рубля, а во втором – 70 рублей (отметим, что данные предположения весьма близки к реальности). Тогда в первом случае с каждого барреля нефти бюджет получит  $74 \cdot 32 = 2272$  руб., а во втором – лишь 1260 руб. Т.е.

падение нефтегазовых доходов бюджета составляет в данной гипотетической ситуации почти 45 % , или примерно четвертую часть всей доходной части бюджета! И это еще не все: нефтегазовый сектор предъявляет существенный спрос на товары и услуги других отраслей – в виде расходов занятых в нем работников, закупок оборудования и т.д. Поскольку этот спрос также сокращается, то снижаются доходы и других отраслей, а следовательно, и налоговые поступления в бюджеты всех уровней. Поскольку целевой установкой нашего правительства является удержание дефицита бюджета в рамках 3 % ВВП (хотя, по всей видимости, ему не удастся это сделать в текущем году), ему необходимо резко сокращать расходы бюджета.

Как известно, спад реального ВВП России относительно предыдущего года составил 3,7 % [2]. Избежать более сильного спада ВВП в 2015 г. помогло резкое сокращение расходов населения и компаний на импортные товары и услуги. Понятно, что это произошло из-за драматического падения курса рубля осенью и в декабре 2014 г. Отпуская курс рубля в «свободное плавание» осенью 2014 г. Центральный Банк в общем - то на это и рассчитывал. В данной ситуации он учел опыт кризиса 2008 - 2009 гг. В начале августа 2008 г. международные резервы России составляли примерно 600 млрд. долл. В сентябре началось резкое падение цены нефти и такое же резкое падение притока нефтедолларов на валютный рынок. Центральный Банк принял решение не допустить резкого обесценения рубля и приступил к крупным валютным интервенциям – продаже долларов из своих резервов. Это несколько месяцев сдерживало темпы падения курса рубля, но привело к падению международных резервов с 600 до 400 млрд. долл. Кроме того, в конце концов курс рубля все равно упал, т.е. трата резервов оказалась бессмысленной. По сути, продажа долларов по заниженному курсу (относительно того курса, который сложился бы в отсутствие вмешательства ЦБ) оказала наибольшую поддержку банкам. Это позволило им относительно дешево получить долларовую ликвидность, чтобы рассчитываться по своим долговым обязательствам (выраженным в долларах), а также заработать на дальнейшей перепродаже валюты.

Подытоживая сказанное, - и это хорошо известно из теории валютных кризисов, - можно сказать, что удержание валютного курса рубля в рамках изначально заданного коридора возможно только при соблюдении следующего условия: валютные резервы страны должны быть достаточно большими, чтобы позволить удержать объявленный курс (или точнее «коридор» для курса) в течение всего периода, пока не восстановятся валютные поступления в страну.

Иными словами, в российском случае средств должно хватать до тех пор, пока цена не нефть не вернется к докризисному уровню. Несмотря на то, что к сентябрю 2014 г. ЦБ обладал довольно значительными международными резервами, никто не мог хоть приблизительно точно спрогнозировать, насколько сильно упадет цена нефти и когда она вернется к прежнему уровню (и вернется ли вообще). Кроме того, чтобы избежать паники (со стороны населения и компаний), лучше если девальвация валюты произойдет быстро (об этом говорит и теория). Если же девальвация происходит медленно (как осенью 2008 года), это приводит к формированию устойчивых ожиданий (сначала у банков и компаний, позже у населения) относительно падения будущего курса рубля. Другими словами, видя плавное, но устойчивое падение курса рубля в течение нескольких месяцев, экономические агенты убеждают себя в том, что курс и дальше будет неуклонно падать. То есть, даже в тот момент, когда на валютном рынке должно было бы установиться равновесие (когда цена нефти перестает снижаться), они все еще продолжают покупать иностранную валюту, подталкивая ее курс вверх. Поэтому резкое падение курса национальной валюты в

конечном итоге оказывается менее болезненным (в истории, конечно, было и немало случаев, когда и это приводило к социальному недовольству и даже к смене правительств).

Возвращаясь к краткосрочному периоду, отметим, что рекомендации коренным образом зависят от ряда макроэкономических параметров, с которыми экономика подошла к кризису. Рассмотрим коротко некоторые из этих параметров и ограничения, которые они накладывают на экономическую политику:

(1) Уровень государственного долга относительно ВВП: чем он был ниже, тем больше возможности увеличивать государственные расходы и снижать налоги в период кризиса. Высокий же гос. долг перед кризисом порождает проблему доверия к правительству. К счастью, в России этот показатель довольно низок по мировым меркам, однако данное преимущество во многом нивелируется существенным корпоративным долгом. Тем не менее, даже с учетом корпоративного долга, общий долг России не так уж велик.

(2) Темп инфляции перед кризисом. Если инфляция низка (скажем до 3 - 4 % в год, или даже наблюдается дефляция), это очень благоприятно для экспансионистской фискальной или монетарной политики. Другими словами, наращивание гос. расходов / снижение налогов или печатание денег всего лишь немного повышает существующий – низкий – уровень инфляции. К сожалению, в России уровень инфляции не так уж низок (в районе 10 % перед нынешним кризисом).

Обобщая сказанное, можно отметить очень значительное влияние ожиданий – как населения, так и фирм – на эффективность экономической политики государства. Поэтому экономическим регуляторам крайне важно формировать высокий кредит доверия в «хорошие» времена, которым можно воспользоваться в «плохие» времена.

#### **Список использованной литературы:**

1. Кравченко, Е. CERAWeek: Российские нефтяники пожаловались на налоги. [http://www.vedomosti.ru/business/articles/2013/03/06/cerawebk\\_rossijskie\\_neftyaniki\\_pozhalovalis\\_na\\_nalogi](http://www.vedomosti.ru/business/articles/2013/03/06/cerawebk_rossijskie_neftyaniki_pozhalovalis_na_nalogi) (дата публикации: 06.03.13).

2. Важнейшие экономические показатели России и отдельных зарубежных стран // Росстат. [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d06/32.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/32.htm)

© С.А.Ермолаев

**УДК 347.750**

**А.У. Есембекова**

К.э.н.

ФГБОУ ВО «Курганская государственная сельскохозяйственная академия  
имени Т.С. Мальцева»

г. Курган, Российская Федерация

### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПО МЕТОДИКЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»**

Сбербанк России разработал свою методику для определения кредитоспособности заемщика. Для этого проводится количественный анализ (оценка финансового состояния заемщика по системе показателей) и качественный анализ рисков, целью которого является определение возможности, размера и условий предоставления кредита.

Оценка финансового состояния производится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на изменения. С этой целью анализируют динамику оценочных показателей, структуру статей баланса, качество активов, основные направления хозяйственно - финансовой политики предприятия. При расчете показателей необходимо использовать принцип осторожности, то есть перерасчет статей актива баланса в сторону уменьшения на основании экспертной оценки.

Для оценки финансового состояния заемщика используются следующие группы показателей:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств;
- показатели оборачиваемости и рентабельности [3].

Рассмотренные показатели являются основными оценочными показателями кредитоспособности согласно Регламенту Сбербанка РФ. Каждому показателю установлено предельное нормативное значение в зависимости от категории заемщиков. Выделено три категории, в соответствии с которыми заемщики ранжируются по степени (классу) кредитоспособности:

- первоклассные, кредитоспособность которых не вызывает сомнения;
- второклассные, кредитоспособность которых требует взвешенного подхода;
- третьеклассные – их кредитоспособность связаны с повышенным риском.

В зависимости от фактических значений показатели подразделяют на следующие категории (таблица 1).

*Таблица 1*

*Разбивка показателей на категории в зависимости от фактических значений [2]*

| Коэффициенты  | Первая категория | Вторая категория | Третья категория |
|---|------------------|------------------|------------------|
| Коэффициент абсолютной ликвидности (К1)                                     | 0,2 и выше       | 0,15 - 0,2       | менее 0,15       |
| Коэффициент быстрой ликвидности (К2)  | 0,8 и выше       | 0,5 - 0,8        | менее 0,5        |
| Коэффициент текущей ликвидности (К3)  | 2,0 и выше       | 1,0 - 2,0        | менее 1,0        |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (К4):                 |                  |                  |                  |
| Кроме торговли  | 1,0 и выше       | 0,7 - 1,0        | менее 0,7        |
| Для торговли  | 0,6 и выше       | 0,4 - 0,6        | менее 0,4        |
| Уровень рентабельности производственной деятельности по чистой прибыли (К5) | 0,15 и выше      | менее 0,15       | нерентабельные   |

ОАО Сбербанк РФ также установил вес каждого показателя, т.е. его значимость:

К1 – 0,11; К2 – 0,05; К3 – 0,42; К4 – 0,21; К5 – 0,21.

Сумма баллов рассчитывается по средней арифметической взвешенной. Значение С наряду с другими факторами используется для определения рейтинга заемщика. Устанавливается три класса заемщиков. первоклассные - их кредитование не вызывает сомнений; второклассные - их кредитование требует взвешенного подхода; третьеклассные - их кредитование связано с повышенным риском

Рейтинг определяется на основе суммы баллов по пяти основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков. Сумма баллов (S) влияет на рейтинг следующим образом:

первый класс кредитоспособности S - 1 - 1,05;

второй класс кредитоспособности: S больше 1,05, но меньше 2,42;

третий класс кредитоспособности: S равно или больше 2,42. [3].

Проведем расчет кредитного рейтинга наиболее сильной сельскохозяйственной организации Курганской области, ЗАО «Путь к коммунизму» Юргамышского района, по рассмотренной методике за 2008 - 2015 гг.

Таблица 2

Динамика коэффициентов кредитоспособности  
ЗАО «Путь к коммунизму» по методике Сбербанка РФ

| Год     | K1   | K2   | K3   | K4   | K5   |
|---------|------|------|------|------|------|
| 2008 г. | 0,01 | 0,03 | 0,44 | 0,13 | 0,26 |
| 2009 г. | 0,20 | 0,28 | 2,73 | 1,75 | 0,26 |
| 2010 г. | 0,54 | 0,83 | 2,81 | 1,52 | 0,31 |
| 2011 г. | 0,01 | 0,09 | 2,58 | 1,26 | 0,07 |
| 2012 г. | 0,41 | 0,55 | 3,41 | 1,50 | 0,12 |
| 2013 г. | 0,01 | 0,08 | 2,30 | 1,17 | 0,06 |
| 2014 г. | 0,25 | 0,35 | 2,14 | 1,31 | 0,07 |
| 2015 г. | 0,01 | 0,08 | 1,75 | 1,14 | 0,01 |

В 2015 г. коэффициент абсолютной ликвидности (K1) составил менее 0,15, что соответствует третьей категории показателей, это связано с незначительной величиной денежных средств – 142 тыс.р. Коэффициент быстрой ликвидности K2 возрос за 2008 - 2015 гг. на 0,04, причиной этому явилось увеличение средней дебиторской задолженности. Коэффициент текущей ликвидности K3 возрос на 1,31 и составил в 2015 г. 1,75, т.е. текущие активы более чем в 1,7 раза превышают величину текущих обязательств. Согласно значению показателя K4 собственный капитал организации составил в 2008 г. 44 % от заемного, а в 2015 г. наблюдается превышение собственного капитала над заемным в 1,7 раза, что характеризует предприятие как самостоятельное. В качестве показателя K5 выступает уровень рентабельности производственной деятельности, который за анализируемый период 2008 - 2015 гг. сократился на 0,25 %.

Подставив значения найденных коэффициентов в формулу S, определим к какому классу кредитоспособности относится предприятие - заемщик (рисунок 1).

Уровни коэффициентов ЗАО «Путь к коммунизму» в 2015 г. соответствуют второй категории показателей. При этом показатель абсолютной ликвидности K1 и быстрой ликвидности K2 соответствуют третьей категории, но это не повлияло на кредитный рейтинг, т.к. коэффициент соотношения собственных и заемных средств находится по величине на первом месте. Если сравнивать результаты анализа в целом за весь анализируемый период, то можно отметить самый низкий кредитный рейтинг в 2008 г. – 3.

Причиной этому явилось соответствие всех показателей за исключением рентабельности производственной деятельности, третьей категории.



Рис. 1. Оценка класса кредитоспособности по методике Сбербанка РФ.

Таким образом, ЗАО «Путь к коммунизму» Юргамышского района Курганской области является сельскохозяйственной организацией со средними по методике ОАО «Сбербанк России» результативными показателями. В результате данный субъект хозяйствования может получить заемные средства в данном кредитном учреждении, но с определенными ограничениями.

Снижение кредитного рейтинга произошло в результате:

- снижения доли собственных источников в формировании имущества предприятия – уменьшения значения СОС;
- большие суммы краткосрочных обязательств предприятия, намного превышающие соответствующие величины оборотных активов;
- превышение доли заемных источников финансирования над собственными.

При возникновении вопроса об источниках пополнения сырья и материалов, финансирования своей хозяйственной деятельности руководителям сельскохозяйственных организаций необходимо учитывать следующие факторы:

- рост дебиторской задолженности (за последние 5 лет - на 30 %);
- увеличение цен на промышленные товары (с 2009 г. рост цен на промышленные товары в среднем составляет 5,8 % в год, тогда как в сельском хозяйстве рост цен на производимую продукцию остаётся непостоянным);
- требования Всемирной торговой организации по субсидированию сельскохозяйственного производства;
- повышение доступности кредитов (что объясняется не повышением кредитоспособности организаций, а реализацией целевой программы субсидирования процентной ставки по кредитам «Развитие сельского хозяйства в Курганской области на 2008 - 2012 годы»).

Следует отметить, что в настоящее время продолжается региональное повышение привлекательности кредитных ресурсов, что отражено государственной программе «Развитие агропромышленного комплекса в Курганской области на 2014 - 2020 годы» [4].

## Список литературы

1. Маковецкий М.Ю. Методы оценки кредитоспособности заемщика // Известия ПГПУ. 2014. № 4. С. 58 - 60.
2. Ворошилова И.В., Сурина И.В. К вопросу о совершенствовании механизма оценки кредитоспособности заемщика // Банковское дело. 2014. № 3. С. 18 - 23.
3. Герасимова Г.Б. Комплексный анализ кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит. 2015. № 4. С. 21 - 29.
4. Боровинских В.А., Есембекова А.У., Павлуцких М.В. Определение эффективности использования заемного капитала сельскохозяйственными предприятиями // В мире научных открытий. 2014. №11.9 (59). С.3428 - 3436.

© А.У. Есембекова, 2016

УДК - 336

**А.О. Жданович**

студентка 2 курса экономического факультета  
Новосибирский Государственный Университет экономики и управления  
Г. Новосибирск, Российская Федерация

### **ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ОСНОВАНИИ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЯ ТАТА**

Манипулирование финансовой отчетностью – одна из наиболее актуальных проблем современности. В данной работе исследована возможность выявления фактов манипулирования с помощью расчета показателя ТАТА на примере российских компаний, занимающихся обработкой древесины.

Ключевые слова: финансовая отчетность, манипулирование, коэффициент начисления.

Финансовая отчетность выступает основой для формирования управленческих решений. Достоверность этой информации зачастую ставится под сомнение, т.к. интересы ее составителя и пользователей не всегда совпадают. Данное явление объясняется склонностью людей к оппортунистическому поведению и их ограниченной рациональностью в принятии решений [8].

Оппортунистическим называется поведение экономического агента, действующего в рамках своих интересов и при этом готового ущемить интересы контрагента. Следствием оппортунистического поведения является манипулирование. Манипулирование финансовой отчетностью – это намеренное искажение пользовательской информации о финансовом и нефинансовом состоянии компании, целью которого является получение выгоды [1, 2].

В России наиболее распространенным способом выявления фактов манипулирования финансовой отчетностью является внешний аудит. Как показывает практика, результаты проведения аудиторских проверок не гарантируют качество информации в силу нескольких причин. Во - первых, в Российской Федерации наблюдается высокий уровень

коррупции. Во - вторых, методы, используемые в ходе аудиторских проверок, устарели и имеют обходные пути. Использование же внутреннего аудита встречается в российских компаниях крайне редко [3, 4].

Низкая эффективность использования имеющихся методов при проведении аудиторских проверок обуславливает необходимость рассмотрения западных подходов [5]. Наиболее известной является «модель Бениша» («М - score»), позволяющая оценить степень искажения финансовой отчетности. Данная модель предусматривает расчет восьми показателей, наибольший удельный вес среди которых имеет коэффициент суммарных начислений к суммарным активам (ТАТА).

Показатель ТАТА позволяет определить, какую долю в совокупности активов составляет некачественная прибыль, а именно прибыль, не имеющая реального денежного выражения. В этой связи для исследования представляет определенный интерес рассмотрение вопросов адаптации показателя ТАТА в практике российских компаний [6, 7].

Источником информации для проведения анализа послужила база данных «СКРИН» [10]. Объектом анализа выступали компании деревообрабатывающей промышленности. В данный момент этот сектор экономики претерпевает стремительный рост, и компании с одной стороны для повышения эффективности деятельности вынуждены привлекать значительный объем инвестиций, а с другой стороны снижать свои издержки. Таким образом, компании, занимающиеся деревообработкой, могут манипулировать своей отчетностью, чтобы казаться более привлекательными для инвесторов или уходить от налогообложения.

Первый этап исследования – сбор и обработка данных. В первоначальную выборку попали Публичные акционерные общества (ПАО) и Открытые акционерные общества (ОАО) деревообрабатывающей промышленности, число которых составило 941.

В связи с тем, что для расчета показателя ТАТА используются бухгалтерские данные из Отчета о прибылях и убытках и Отчета о движении денежных средств (ОДДС), важно проверить качество их составления. Несмотря на то, что выбранная организационно - правовая форма компаний, включенных в предварительную выборку, предполагает составление ОДДС, 31 % компаний пренебрегают данным требованием, что является серьезным нарушением законодательства РФ. В дальнейшем анализе эти компании не учитывались.

Среди оставшихся в выборке компаний была осуществлена проверка соответствия изменения денежных средств по Бухгалтерскому балансу сальдо денежных потоков по ОДДС с учетом влияния изменений курса иностранной валюты. Расчет производился с помощью следующей формулы:

$$\begin{aligned} \text{Сальдо денежных средств за отчетный период} &= \text{Сальдо денежных потоков} \\ &\text{за отчетный период} + \text{Величина влияния изменений курса иностранной} \\ &\text{валюты по отношению к рублю} \end{aligned} \quad (1)$$

В результате проведения данной процедуры выявлено, что удельный вес компаний, предположительно качественно составляющих отчетность, составляет 82 % , а компаний, недобросовестно формирующих отчетность, – 18 % (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка компаний на правильность составления отчетности

| Показатель                        | Число компаний |
|-----------------------------------|----------------|
| Компаний всего                    | 643            |
| Составляют отчетность правильно   | 526            |
| Составляют отчетность неправильно | 118            |

В 2016 г. федеральным законом «О внесении изменений в Кодекс РФ об административных правонарушениях» были введены примечания в КоАП, согласно которым: «Под грубым нарушением правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности понимается...искажение любой статьи (строки) формы бухгалтерской отчетности не менее чем на 10 процентов» [9]. В связи с этим, была произведена оценка величины отклонения показателя денежных потоков по Балансу и по ОДДС. Результаты проведенного анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка величины отклонения показателя денежных потоков

| Число компаний, имеющих отклонение |          |            |
|------------------------------------|----------|------------|
| менее 5 %                          | 5 - 10 % | более 10 % |
| 45                                 | 5        | 68         |

Таким образом, было выявлено, что 58 % компаний допустили грубые нарушения при составлении отчетности. Тем не менее, данные компании имеют положительные аудиторские заключения, что подтверждает сомнения в качестве результатов таких проверок.

Общая аудиторская практика считает ошибки менее 5 % незначительными для стейкхолдеров, поэтому они учтены в дальнейшем исследовании, а именно при расчете показателя ТАТА.

На последнем этапе исследования первоначальная выборка сократилась до 571 компании (61 %). Расчет коэффициента ТАТА производился на основании формулы, предложенной Мессоном Бенишем:

$$= \frac{NI - CFO}{TA}, \quad (2)$$

где NI – годовая чистая прибыль из отчета о финансовых результатах;

CFO – денежный поток от операционной деятельности;

ТА – совокупные активы [11].

Для большей точности была проведена обработка результатов при помощи правила Томпсона. Для исключения выбросов используется статистика:

$$t = \frac{|x_i - \bar{x}|}{\sigma}, \quad i = 1, \dots, n \quad (3)$$

где  $x_i$  – результаты наблюдений,

$\bar{x}$  – выборочное среднее значение,

$\sigma$  – выборочное стандартное отклонение.

Затем величина статистики критерия сравнивается с критическим значением:

$$= \sqrt{\frac{(n-1)t_{(1-\frac{\alpha}{2})}^2(n-2)}{n-2 t_{(1-\frac{\alpha}{2})}^2(n-2)}}, \quad (4)$$

где  $t_{(1-\frac{\alpha}{2})}^2(n-2)$  – значение обратной функции  $t$  - распределения с параметрами

$(1 - \alpha/2)$  и  $(n-2)$ ,

– заданный уровень значимости, обычно 0,05.

При величине статистики, большей критического значения, наблюдение исключается. Процедура повторяется для каждого наблюдения.

Статистические характеристики, полученные в результате расчета показателя ТАТА по сформированной выборке, представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Статистические характеристики, полученные в результате расчета показателя ТАТА по сформированной выборке

| Выборка взята:  | Среднее значение | Стандартное отклонение | Минимальное значение | Медиана | Максимальное значение |
|-----------------|------------------|------------------------|----------------------|---------|-----------------------|
| до обработки    | - 0,22           | 4,27                   | - 101,18             | - 0,02  | 8,14                  |
| после обработки | - 0,05           | 0,45                   | - 6,10               | - 0,02  | 2,68                  |

Бенишем было предложено контрольное значение для коэффициента ТАТА для добросовестных компаний – 0,018 [11]. На основании нормативного значения и рассчитанного отклонения было выявлено число компаний, о факте манипулирования которых можно заявлять с различной вероятностью. В таблице 4 представлены полученные данные.

Таблица 4 – Результат проведения анализа компаний на факт манипулирования отчетностью

| Число компаний:             | Вероятность манипулирования |         |         |       |
|-----------------------------|-----------------------------|---------|---------|-------|
|                             | 68,26 %                     | 95,45 % | 99,73 % | 100 % |
| Всего                       | 528                         | 24      | 7       | 12    |
| с отрицательным отклонением | 349                         | 16      | 5       | 9     |
| с положительным отклонением | 179                         | 8       | 2       | 3     |

Таким образом, расчет коэффициента суммарных начислений к суммарным активам ТАТА позволил определить, что 12 компаний в исследованной отрасли намеренно искажают показатель прибыли в финансовой отчетности. При этом 3 компании фальсифицируют отчетность, завышая прибыль с целью создания ложной привлекательности для инвесторов, а остальные 9 занижают прибыль с целью ухода от

налогообложения. Кроме того, с достаточно высокой вероятностью (более 95 % ) потенциальными манипуляторами являются еще 31 компания.

Таким образом, результаты исследования подтверждают возможность использования показателя ТАТА для проверки российских компаний, составляющих отчетность по РСБУ, на совершение ими фактов манипулирования.

### Список литературы

1. Алексеев М.А. О проблемах применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий // Вестник НГУЭУ. 2016. №1. С. 92 - 102.

2. Алексеев М.А. Проблемы применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий // Мы продолжаем традиции российской статистики: Материалы I Открытого российского статистического конгресса (Новосибирск, 20 - 22 октября 2015года). – Новосибирск: НГУЭУ, 2015. С.578 - 579.

3. Батукова О.А., Жданович А.О., Зубова А.А. Выявление признаков подозрительности в финансово - экономической деятельности организации // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9, - С. 18 - 22.

4. Карасева А.В., Карюкова Я.В. Механизм сдерживания манипулирования финансовой отчетностью в российских компаниях // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9, - С. 78 - 82.

5. Макиенко А.О. Оценка рыночной стоимости бизнеса с учетом достоверности финансовой отчетности // Общество в эпоху перемен: современные тенденции развития: материалы II Всероссийской научной конференции с международным участием, проводимой в рамках III Международного форума студентов, аспирантов и молодых ученых «Управляем будущим!», 19 - 20 ноября 2015 г. : в 3 ч. Ч.2. – Новосибирск : Изд - во СибАГС, 2016. – С. 115 - 117

6. Савельева М.Ю., Савельева, Ю.В., Бородина, Ю.Б., Кухта, А.О. Оценка отчетности компаний энергетической отрасли на предмет манипулирования показателем прибыли // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам IX Международной научно - практической конференции 31 декабря 2015 г.: - Белгород - 2015. - №9 - 6, часть VI. - С. 114 - 118.

7. Савельева М.Ю., Кухта, А.О. Взаимосвязь между оценочной рыночной стоимостью собственного капитала и индексом доли суммарных начислений к суммарным активам // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9, - С. 117 - 121.

8. Шляхтенко К.К. Выявление фактов манипулирования финансовой отчетностью как следствие оппортунистического поведения в бизнесе // Научные механизмы решения проблем инновационного развития: сборник статей международной научно - практической конференции 1 мая 2016 г. – Уфа – 2016. - АЭТЕРНА - С. 242.

9. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН РФ «О внесении изменений в Кодекс РФ об административных правонарушениях» / № 77 - ФЗ от 30.03.2016

10. URL: <http://www.Skrin.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам (дата обращения 07.12.2015).

11. Beneish M.D. The Detection of Earnings Manipulation // Financial Analysts Journal. - 1999. - № 5 (September / October). vol. 55. С. 24–36.

© А.О. Жданович, 2016

УДК 338.462

**И.И. Журавлева**

К.э.н., доцент

ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты

Г. Шахты, Ростовская область

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ**

С давних времен уровень развития цивилизации измерялся показателями, достигнутыми в науке и технике. В настоящее же время одним из таких показателей является процесс информатизации общества в целом, так как именно от него сейчас напрямую зависит уровень развития экономики в стране, а следовательно и качество жизни ее населения. Сравнительно новым видом экономической деятельности становится информационная экономика, которая достаточно стремительно внедряется в жизнь общества.

К концу XX века впервые в истории развития человечества основным орудием труда в общественном производстве промышленно развивающихся государств становится информация. Её использование стало одним из важнейших средств в конкурентной борьбе на национальном, международном уровнях, одним из главных факторов развития производительных сил. В настоящее время мы видим похожую ситуацию: то есть значимость информации как объекта трудовой деятельности все время возрастает.

Исходя из этого можно сделать вывод, что современный информационный сервис весьма актуален и значим в обществе, ведь не зря же испокон веков уровень развития цивилизации измерялся показателями, достигнутыми в науке и технике.

В настоящее же время одним из таких показателей является процесс информатизации общества в целом, так как именно от него сейчас напрямую зависит уровень развития экономики в стране, а, следовательно, и качество жизни ее населения.

Информация стала главным производственным фактором вследствие трансформации постиндустриального общества в информационное, а самой важной сферой в общественном производстве стала деятельность по ее сбору, хранению, обработке и транспортировке. [1, 35 - 67]

В постиндустриальном обществе главную роль играет информационный обмен - это главная черта, которая отличает его от всех других.

Это можно проверить, рассмотрев несколько факторов.

Первым фактором является то, что роль информации в жизни обычных людей постоянно возрастает, ведь им все время необходимо принимать какие - либо решения.

Второй фактор - это то, что все в нашем мире продается и покупается, и информация в данном случае не стала исключением. Вложения в развитие информационной среды все время возрастают.

Третьим фактором можно считать высказывание: "Кто владеет информацией - тот владеет всем миром!". И это действительно так, ведь если имеющейся у вас информацией грамотно распорядиться, то можно получить огромные преимущества в политической, социальной и экономической среде, оставив далеко позади себя конкурентов.

Четвертый фактор - это рост темпа развития экономических и социальных процессов. [2, 12 - 56]

Не возникает никаких сомнений в том, что именно при наличии постоянного информационного обмена развитие экономики в постиндустриальном обществе происходит динамичнее, а не может не влиять на образование информационной экономики – экономики, в которой большая часть ВВП достигается деятельностью по производству, хранению, обработке и распространению информации и знаний. [3, 56 - 75]

По результатам изучения состояния современного бизнеса можно сделать вывод о том, что в настоящее время в мировом экономическом пространстве господствуют системы нового образца, которые представляют из себя сложные обширные комбинации государственных и предпринимательских субкультур, комбинаций различных инфраструктур. Например, сеть банкоматов - она представляет собой первый пример объединения информационной и финансовой инфраструктур.

Ярким примером данного факта могут служить мировые банковские расчеты, ведь информационная экономика – это стремительно развивающаяся экономика.

Это подразумевает под собой быстроту, точность и надежность обработки информации, хранящейся в банке, так как именно банки оперативно отслеживают общую экономическую обстановку, добывают и анализируют информацию о кредитоспособности экономических субъектов, состоянии и перспективах развития финансовых рынков, а открытые компьютерные сети типа Интернет предоставляют банкам невиданные ранее возможности сбора и анализа информации.

Также стоит помнить о том, что современный рынок - это жесткая конкуренция, постоянная борьба за первенство из - за того, что более успешным является тот, кто опережает своих соперников, кто владеет большим объемом информации, доступной для анализа и дальнейшего использования. Сейчас самыми дорогими ресурсами стали интеллект, непосредственно сама информация и конечно же финансы, в то время как раньше экономические ресурсы в основном были привязаны к территориям и технологиям. Важную роль в этом сыграло стремительное развитие сети Интернет, что повлекло за собой развитие информационной среды. По оценкам зарубежных специалистов Интернет сегодня стремительно превращается в полноценный рынок.

В сети Интернет хранится огромное количество разнообразной информации, но только при правильном ее использовании можно получить мощный рывок в развитии бизнеса. Предприниматель должен обладать большим объемом знаний, уметь разбираться в потоке информации и классифицировать полученные данные.

Проанализировав ситуацию, сложившуюся на сегодняшний день, можно сделать вывод: это действительно так. Чем быстрее фирма может отреагировать на изменение рыночной ситуации, тем сильнее она вырвется вперед, оставив конкурентов далеко позади.

Важным моментом является то, что информационные службы, которые хранят огромные объемы информации, стараются принимать во внимание современную рыночную ситуацию, политическую обстановку, спрос и общественные потребности, но при этом всегда возникает вопрос: а будет ли эта информация востребована в будущем? [5, 45 - 58]

В девяностых годах ученый Блюменау представлял информационное обслуживание главным образом одной из составляющих научно - исследовательских и опытно - конструкторских разработок (НИОКР), технологической сферы, а также информационный сервис состоял из библиотечных сетей и научных центров.

Тринадцать лет назад Билл Гейтс, человек, понимающий в информационных технологиях многое, утверждал: « Не пройдет и десяти лет, как для большинства людей ПК станет незаменимым атрибутом домашней и рабочей обстановки, а электронная почта и связь через Интернет - обычным делом, они будут носить с собой цифровые устройства, хранящие их личную и деловую информацию. Появятся новые потребительские устройства, которые будут обрабатывать практически любой вид информации - текст, числа, голос, фотографии, видеозаписи - в цифровом формате». И, как оказалось, он был абсолютно прав. [4, 236]

А что же думают о развитии информационной отрасли современные ученые?

В нашей стране одной из самых стремительно развивающихся является сфера информационного обслуживания.

Технологии развиваются настолько быстро, что мы этого порой просто не замечаем или не придаем нужного значения, а принимаем все как должное. А на самом деле это все так важно...

В современном мире сложилась такая тенденция, что спустя какое - то количество времени в первую очередь печатные книги, а затем и телефония, телевидение просто канут в лета, исчезнут... А все потому, что современным людям просто недостаточно того количества информации, которое они оттуда могут почерпнуть.

Мы видим, что процесс информатизации все больше и больше проникает во все сферы деятельности человека.

Сравнительно новым видом экономической деятельности становится информационная экономика, которая достаточно стремительно внедряется в жизнь общества.

Высокие требования к качеству подготовки специалистов информационной сервиса все больше и больше становятся привычным явлением.

Все это ведет к качественно новому переоплощению самого рынка информационных услуг и тем техническим средствам, с помощью которых нужная информация доносится до каждого из нас.

### **Список использованной литературы:**

1. Басгаль В. В., Семенова З. В. Мировые информационные ресурсы: Учебное пособие. Омск. 2004 – 202 с.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество М., 1999 – 321 с.
3. Блюменау Д. И. Информация и информационный сервис. Л., 1989. – 192 с.
4. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. 2 - е изд. исправленное. / Пер. с англ. – М., 2003. – 480с.

5. Казакова А.А., Лантратов О.И., Федотова Е.Н., Шунина Л.В. Новые организационно - экономические механизмы. Информационный сервис библиотеки вуза. // Успехи современного естествознания, №11 2007. С. 154 – 155.

© И.И. Журавлева, 2016

**УДК33**

**Е.А. Журавлева**  
Студентка группы 3313  
Научный руководитель:  
к.э.н., доцент кафедры  
государственного финансового контроля,  
бухгалтерского учета и аудита **Семенова А.Н.**  
Российский экономический Университет  
им.Г.В. Плеханова  
г. Москва, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ В 2016 ГОДУ**

2016 год для бухгалтерского и налогового учета характеризуется многочисленными изменениями. Большинство из них вступило в силу с первого января.

Так, например, с первого января МРОТ увеличился на 4 % и составил 6204 руб. Многие чиновники считают, что увеличение МРОТ приведет к снижению реальных доходов граждан. К тому же, ЦБ РФ прогнозирует, что рост потребительских цен составит порядка 12 % , следовательно, инфляция превысит уровень роста МРОТ в три раза. Несмотря на это, планируется увеличить МРОТ с 1 июля 2016 года до 7500 рублей. Это уменьшит разрыв между прожиточным минимумом и минимальным размером оплаты труда. В будущем размеры прожиточного минимума и МРОТ планируется вывести на одинаковый уровень.

В ФЗ «О бухгалтерском учете» № 402 - ФЗ появились новые понятия «мнимый бухгалтерский учет», «притворные сделки». Мнимый объект бухгалтерского учета - это несуществующий объект, отраженный в бухгалтерском учете лишь для вида: это неосуществленные расходы, несуществующие обязательства. Притворный объект бухгалтерского учета - объект, отраженный в бухгалтерском учете вместо другого для того, чтобы «прикрыть» его. Кроме того, в закон о бухгалтерском учете добавили положение о недопустимости принятия к бухгалтерскому учету документов, которыми оформляются не имевшие место факты хозяйственной жизни. Это поможет повысить качество ведения бухгалтерского учета в организации и избежать нарушения законодательства РФ в отношении бухгалтерского учета.

Бухгалтерскую отчетность за 2015 год можно сдать как в бумажном, так и в электронном виде. ФНС подтверждает, что компании не обязаны сдавать бухгалтерскую отчетность в электронном виде (письмо от 07.12.15 № СД - 4 - 3 / 21316). Бухгалтерскую отчетность на бумаге можно сдавать лично или через представителя по доверенности. Еще один вариант отчитаться – направить бумаги по почте заказным письмом с описью. Это снизит

загруженность налогового органа и поможет избежать бессмысленной траты времени главного бухгалтера организации «просиживая» в налоговой.

С 10 апреля 2016 года стало строже наказание за грубое нарушение бухгалтерского учета. Теперь нарушителю грозит административный штраф от 5 до 10 тыс. руб. До этого он составлял от 2 до 3 тыс. руб. Также введена ответственность за повторное нарушение требований к бухгалтерскому учету. Штраф в этом случае составит от 10 до 20 тыс. руб. или дисквалификация на срок от года до двух лет. Это поможет избежать грубого нарушения ведения бухгалтерского учета организацией.

Изменению подлежит и налог на прибыль организаций. Теперь ежемесячные авансовые платежи по этому налогу будут взиматься с организаций, чей доход превышает 15 млн. руб. за квартал. Это поможет разгрузить предприятия и повысить их доходность.

Кроме того, организации теперь должны сдавать ежеквартальные отчеты по НДС вместо ежегодных. Сроки сдачи отчетности следующие: 30 апреля; 31 июля; 31 октября; годовая отчетность сдается не позднее 1 апреля следующего года. Данные о невозможности удержать НДС и сроки их подачи увеличиваются до 1 марта (ранее сроком было 31 января). С января 2016 года в случае отсутствия сдачи отчетности по НДС налоговый орган вправе заблокировать счета компании. К тому же за это нарушение предусмотрен штраф в размере 1000 руб. за каждый месяц просрочки. При получении недостоверных сведений по 2 - НДС организации грозит штраф в размере 500 руб. Это приведет к своевременной сдаче отчетности предприятиями.

Также установлены новые сроки перечисления НДС с отпускных и пособий: не позднее последнего дня месяца. НДС с заработной платы перечисляется не позднее следующего дня выплаты заработной платы. НДС с подотчетных лиц перечисляется в последний день месяца утверждения авансового учета. С 1 января 2016 года НДС с материальной выгоды будет исчисляться и перечисляться ежемесячно.

Социальные вычеты по НДС можно будет получить не в налоговом органе, а непосредственно по месту работы. Для этого сотруднику необходимо написать заявление, на основании которого организация будет обязана предоставить ему социальные вычеты.

Организация, работающая по УСН вправе не учитывать НДС в составе доходов, предъявленных покупателю. Также она может не принимать к учету «входящий» НДС в составе расходов.

Для оплаты страховых взносов в Пенсионный фонд с 1 января 2016 года применяются два разных КБК. Один для выплат в пределах облагаемой базы, другой для выплат сверх лимита. Это поможет отличать обязательные выплаты и выплаты сверх нормы.

Также изменились профессиональные стандарты, касающиеся стажа и образования, которые обязательны к применению сотрудникам, для которых они установлены. Это будет означать, что на предприятии будут высококвалифицированные сотрудники, что приведет к общему улучшению работы организации.

Найдено решение по вопросам страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний по сотрудникам, поступившим на работу по договору предоставления персонала. Страхователь не должен начислять и уплачивать взносы, учитывая условия труда и страховой тариф.

Изменения коснулись и налога на имущество унитарных предприятий, владеющих объектом недвижимости на праве хозяйственного ведения – налоговая база будет определяться исходя из его кадастровой стоимости.

С 1 апреля 2016 года возросли акцизы на бензин. Например, в сравнении со ставкой на бензин 5 класса, акциз повысился на 35 % . Ставка акциза на бензин, который не соответствует этому классу увеличилась на 25 % . Такие изменения привели к увеличению стоимости бензина.

Также увеличились ставки акциза на некрепкий алкоголь, табачные изделия и на автомобили. Это повышение касается ставок на вино, пиво, сигареты и автомобили с мощностью двигателя более 90 л.с. При этом, ставка акциза на моторное масло снижена.

Относительно водного налога установлен новый повышающий коэффициент. В 2016 году он составил 1.32 (в 2015 году он был равен 1.15). Это привело к увеличению общей ставки водного налога, соответственно, налоговых поступлений по этому налогу.

Кроме того, введено новое значение коэффициента НДС по газу, который теперь составляет 0.7317. Также увеличилась ставка НДС по нефти. Так, в 2015 году она составляла 766 руб. / т., теперь она равна 857 руб. / т. Также увеличился коэффициент по этому налогу. Он равен 559 руб. (в 2015 году он составлял 530 руб.). Повышение ставки и коэффициента НДС по нефти приведет к увеличению налоговых поступлений по этому налогу, но может сыграть обратную роль и снизить уровень добычи нефти в целом.

Изменению подлежит и транспортный налог. Так, если автомобиль поставлен на учет после 15 - го числа, то налог за этот месяц не уплачивается. Это поможет снизить налоговые платежи по этому налогу.

Это основные изменения в бухгалтерском и налоговом законодательстве. Все они направлены на усложнение не только работы бухгалтерии в организации, но и более тщательном контроле со стороны налоговых органов.

### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» N 402 - ФЗ от 06.12.2014
2. Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» N 82 - ФЗ от 14.12.2015
3. ПБУ / 10 / 99 «Расходы организации»

© Е.А.Журавлева, А.Н.Семенова, 2016

**УДК 339.378**

**А.А. Заварухина**, магистрант  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
г. Москва, Российская Федерация  
**А.Ф. Никишин**, к.т.н., доцент  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
г. Москва, Российская Федерация

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В торговле большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывает спрос на реализуемые им товары. Задача стимулирования спроса, а также правильного формирования ассортимента является важной в современной торговле. Проблемы

формирования ассортимента рассматривались в работах многих ученых. Общие вопросы формирования ассортимента рассматриваются в работе Иванова Г.Г. [1], Майоровой Е.А. [2] и других авторов. Важность рыночных исследований рассматривается в работах Леоновой Ю.Г.[3,4]. Проблемы товародвижения в современной торговле рассматривались в работах Красильниковой Е.А.[5], проблемы качества обслуживания в розничной торговле рассматривались в работах Сысоевой О.А.[6]

В настоящее время снижаются объемы международного товарного взаимодействия. Этому способствует как непростая политическая обстановка на международной арене, так и такие экономические факторы, как повышение курсов валют, сложность логистических цепочек и другие факторы. Большие изменения происходят и в формировании покупательского выбора. Если ранее, покупатель предпочитал товары зарубежного производства, в том числе произведенные в Российской Федерации, но под зарубежными брендами, то сейчас он больше ориентируется на отечественные товары. Этому способствует как недовольство покупателя агрессивной политикой ряда стран, так и их более высокой степенью доступностью.

В условиях снижения покупательских доходов покупатель более тщательно формирует свой выбор. Если ранее, покупательский выбор зачастую определялся лишь товарным брендом, то в современных условиях выбор производится более тщательно, покупатель собирает больший объем информации о товаре, используя данные различных источников.

Такая ситуация позволяет отечественным товаропроизводителям улучшить эффективность своей хозяйственной деятельности[7]. Следует отметить, что в этой ситуации торговля более эффективно решает и важную социальную задачу[8].

Ранее, в ситуации высоких цен на нефтепродукты и благополучном состоянии экономики эффективность хозяйственной деятельности во многом определялась такими нематериальными ресурсами[9 - 11], как имидж организации, ее деловой репутацией и другими. Сложившиеся в мире каналы товарного взаимодействия, их устойчивость на мировом уровне приводила к тому, что зачастую закупка товаров производилась у зарубежного поставщика, игнорируя реалии местного рынка. В итоге товары местного производства могли быть дороже импортных, что крайне отрицательно влияло на спрос.

В настоящее время все большее влияние на потребительский выбор оказывают такие факторы, как доступность реализуемого товарного ассортимента, уровень цен и ряд других факторов. В качестве негативной тенденции можно отметить, что снижение покупательских доходов привело к тому, что определяющим фактором является цена. Такой же фактор, как качество реализуемого товарного ассортимента, при этом оказывает намного меньшее влияние. Сложившаяся в современных условиях ситуация, характеризуемая экономическим кризисом, снижением покупательских доходов привела как к уменьшению покупательского спроса, так и приобретению населением более дешевых менее качественных товаров. Такая ситуация приводит к ухудшению качества жизни, снижению эффективности товародвижения и другим проблемам. В этой связи реализация качественных товаров оказывается нецелесообразной, особенно на региональном уровне.

Государство способствует развитию отечественных товаров производителей, выделяя им соответствующие дотации, что позволяет предлагать более качественные товары по более доступным ценам. В такой ситуации торговым организациям становится целесообразным осуществлять закупку и поддержку отечественных товаров. При реализации отечественных

товаров организации торговли имеют возможность снижать цены на реализуемый ассортимент, привлекая большее количество покупателей, оптимизировать процессы товародвижения, более быстро реагировать на изменение покупательских предпочтений. В настоящее время большое распространение получили информационные технологии. Сеть Интернет позволяет проводить тщательный покупательских предпочтений, позволяя проводить оптимизацию ассортимента[12]. С другой стороны, информационные сети обладают большим потенциалом и в доведении информации до покупателей о качестве реализуемых товаров, а также выгодных ценовых предложениях[13]. Также большими перспективами обладает поиск новых путей реализации товаров. Такими путями может явиться развитие хабовой структуры путей сообщения[14], использование потенциала ярмарок выходного дня, большая степень связи товарного ассортимента и традиций населения.

В заключение необходимо отметить, что современная ситуация оказывает большое влияние на потребительский выбор, что позволяет торговым организациям повысить эффективность своей хозяйственной деятельности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Иванов Г.Г., Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Шпилова С.С. Управление ассортиментом торговой организации // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2015. № 6 (73). С. 13.
2. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. Potential of the internet network in formation of the assortment of the trade organizations // European science review. 2016. № 1 - 2.
3. Leonova Ju.G. Peculiarities of performance assessment of a trade organization in a competitive market // European Journal of Economics and Management Sciences. 2016. № 1. С. 72 - 74.
4. Леонова Ю.Г. Методические аспекты оценки эффективности функционирования торговой организации на основе клиентоориентированного подхода. В книге: современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации Уфа, 2016. С. 106 - 126.
5. Красильникова Е.А. Развитие региональных рынков потребительских товаров в современных условиях экономики // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1607 - 1616.
6. Сысова О.А. Тайный покупатель как метод улучшения качества обслуживания в торговле // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 3 - 9. С. 131 - 134.
7. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в Российской Федерации и перспективы его развития // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6 - 8. С. 7 - 10.
8. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Корпоративная социальная ответственность в торговом бизнесе // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 20. С. 3569 - 3582.
9. Майорова Е.А. Нематериальные ресурсы торговых организаций // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 2 (15). С. 111 - 122.
10. Майорова Е.А. Методика оценки эффективности структуры нематериальных ресурсов // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 733 - 736.

11. Майорова Е.А. Оценка влияния нематериальных активов на эффективность работы торговых организаций на основе факторных моделей // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 2 (66 - 2). С. 541 - 543.

12. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. Potential of the internet network in formation of the assortment of the trade organizations // European science review. 2016. № 1 - 2.

13. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Интеграция электронной и традиционной форм в современной торговле. В сборнике: Современные концепции развития науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 105 - 108.

14. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Роль сети интернет в развитии железнодорожной инфраструктуры Российской Федерации. В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 66 - 69.

© А.А. Заварухина, А.Ф. Никишин, 2016

**УДК 330**

**А.Е.Земилева**

Студентка 4 курса ИНЭФБ БашГУ  
Научный руководитель: Сукиасян А.А.

к.э.н., доцент  
ИНЭФБ БашГУ

## **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Аннотация.*** В данной статье рассматриваются основные классификации финансовых рисков, управление финансовыми рисками предприятия. Финансовые риски - это возможность финансовых потерь или недополучения доходов от деятельности предприятия. Таким образом, финансовые риски относятся к группе спекулятивных рисков, которые в результате появления могут привести как к потерям, так и к выигрышу. Целью управления финансовым риском является снижение потерь, связанных с данным риском до минимума.

Финансовый риск предприятия представляет собой возможность появления непредусмотренных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности предприятия.

Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах связана с множественными финансовыми рисками, уровень воздействия которых на итоги данной деятельности и степень финансовой безопасности значимо растет в настоящее время. Риски, сопровождающие деятельность предприятия и генерирующие финансовые угрозы, соединяются в особенную группу финансовых рисков, играющих значимую роль в общем

«портфеле рисков» предприятия. Портфель - это инструмент, при помощи которого обеспечивается устойчивость дохода при наименьшем риске [1].

Принято различать следующие разновидности финансового риска:

1. Кредитный риск - опасность неплаты предприятием основного долга и процентов по нему.

2. Процентный риск. Этот вид риска подразумевает опасность потерь, связанную с неожиданным изменением ставки рефинансирования на финансовом рынке.

3. Валютный риск - это недополучение предусмотренных доходов в результате изменения обменного курса иностранной валюты.

4. Ценовой риск - несет возможность для предприятия финансовых потерь, связанных с негативным изменением ценовых индексов на активы.

5. Риск упущенной выгоды. Означает возможность недополучения прибыли в результате неосуществления запланированной финансовой операции.

6. Инвестиционный риск - вероятность появления финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности организации (риск реального инвестирования и риск финансового инвестирования).

7. Налоговый риск - возможность понесения налогоплательщиком финансовых потерь, связанных с процессом уплаты и оптимизации налогов [3].

Управление финансовыми рисками предприятия основывается на принципах и методах оценки различных видов финансовых рисков и нейтрализации их возможных неблагоприятных финансовых последствий.

Главной целью управления финансовыми рисками является обеспечение финансовой безопасности предприятия в процессе его становления и предотвращение вероятного понижения его рыночной стоимости.

Алгоритм управления финансовыми рисками предприятия:

- определение и анализ факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия
- создание информационно - статистической базы по основным группам факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия
- оценка финансовых рисков предприятия;
- расчет возможных финансовых потерь из - за поступления рискованных ситуаций;
- разработка комплекса мер по снижению финансовых рисков;
- реализация мероприятий по снижению уровня финансовых рисков в деятельности предприятия.

Управление финансовыми рисками основывается на определенных принципах, основными из которых являются:

1. Осознанность принятия рисков. Предприятие должно осознанно идти на риск, если оно надеется получить доход от осуществления своей деятельности.

2. Управляемость принимаемыми рисками. В состав портфеля входят те риски, которые легче всего нейтрализовать в процессе управления, в таком случае будет легко создать условия для обеспечения стабильного дохода при наименьшем риске.

3. Независимость управления отдельными рисками. Финансовые потери по различным видам рисков независимы друг от друга и в процессе управления ими должны нейтрализоваться индивидуально.

4. Соизмеримость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности приводимых операций. Данный принцип заключается в том, что предприятие имеет возможность брать на себя исключительно те риски, уровень которых является адекватной величиной доходности, которую ожидает предприятие.

5. Учет временного фактора в управлении рисками. Предприятию нужно учитывать степень времени в управлении рисками, ведь чем меньше будет затрачиваться времени на осуществление операции, тем меньше будет размер влекущих за ней финансовых рисков.

6. Учет стратегии предприятия в процессе управления рисками. Система управления финансовыми рисками должна основываться на общих критериях и подхода, которые разрабатывает само предприятие [5].

На основании рассмотренных выше принципов создается политика управления финансовыми рисками.

Политика управления финансовыми рисками на предприятии предусматривает:

- определение отдельных видов финансовых рисков, связанных с деятельностью предприятия;

- оценку вероятной частоты появления финансовых рисков в будущем периоде. Данная оценка выполняется разными методами с применением большой системы показателей;

- установление предельного значения уровня рисков по отдельным финансовым операциям;

- оценку возможных финансовых потерь, связанных с отдельными рисками. В соответствии с оценкой возможных финансовых потерь производится группировка финансовых рисков;

- внутреннее и внешнее страхование финансовых рисков;

- оценку эффективности страхования финансовых рисков.

При помощи политики управления финансовыми рисками разрабатываются мероприятия по нейтрализации для устранения угрозы риска и его неблагоприятных последствий, связанных с осуществлением различных моментов хозяйственной деятельности.

Следует также отметить, что основным способом минимизации риска в условиях рыночной экономики является диверсификация. Диверсификация - это метод управления финансовыми рисками, заключающийся в распределении рисков по различным видам активов с целью снижения их концентрации. Диверсификация применяется, чтобы ослабить негативные финансовые последствия особенных видов рисков.

Процесс управления финансовыми рисками поможет предприятию достичь целевых показателей прибыльности и рентабельности, а также предотвратить нерациональное использование ресурсов.

Проблема управления финансовым риском является одной из ключевых в деятельности предприятия. Она связана с возможностью потери устойчивого финансового положения предприятия в процессе деятельности и составляет неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения.

### Список литературы

1. Замула Е.В., Кузьмичева И.А. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2014. - № 8 - С. 118 - 122.

2. Лантух А.В., Кузьмичева И.А. Риск ликвидности коммерческих банков Российской Федерации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2015. - № 3 - С. 63 - 67.

3. Воробьев Ю.М. Особенность формирования финансового капитала предприятия. // Финансы. - 2014. - №2. - С. 77 - 85.

4. Важель Е.С. Основа финансового менеджмента - К.: Молодежь, 2013. - 739 с

5. Ступаков В.С. Риск - менеджмент: учебное пособие. / В.С. Ступаков, Г.С. Токаренко // М.: Финансы и статистика, 2010. - 364 с.

© Земилева А.Е., 2016

**УДК 338.24**

**К.А. Зонов**

Магистрант

Факультет экономики и менеджмента

Вятский государственный университет

Г. Киров, Российская Федерация

## **ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ**

Управление процессами, на сегодняшний день, является приоритетным направлением развития любой организации, что подтверждается постоянно увеличивающимся количеством различных компаний, внедряющих систему менеджмента качества на основе стандартов ГОСТ Р ИСО 9000 - 2015, ГОСТ Р ИСО 9001 - 2015 и ГОСТ Р ИСО 9004 - 2010. Рациональное использование перечисленных стандартов позволяет оптимизировать работу организации за счет уже имеющихся ресурсов. Целью проводимых работ является сокращение необоснованных ресурсных затрат. Под ресурсами, в данном случае, необходимо понимать все имеющиеся материальные и нематериальные активы компании.

Если говорить о системе в целом, то:

1) Система менеджмента качества включает действия, с помощью которых организация устанавливает свои цели и определяет процессы и ресурсы, требуемые для достижения желаемых результатов [1, с. 2].

2) Система менеджмента качества управляет взаимодействующими процессами и ресурсами, требуемыми для обеспечения ценности и реализации результатов для соответствующих заинтересованных сторон [1, с. 2].

3) Система менеджмента качества позволяет высшему руководству оптимизировать использование ресурсов, учитывая долгосрочные и краткосрочные последствия их решений [1, с. 2].

4) Система менеджмента качества предоставляет средства управления для идентификации действий в отношении преднамеренных или непреднамеренных последствий в предоставлении продукции и услуг [1, с. 2].

Таким образом, видно, что построение указанной системы является приоритетным направлением развития различных компаний, а само применение системы менеджмента

качества является стратегическим решением для организации, которое может помочь улучшить результаты ее деятельности и обеспечить прочную основу для инициатив, ориентированных на устойчивое развитие [2, с. 5]. Помимо этого, организация, где внедрена и эффективно используется эта система, способна добиться устойчивого успеха за счет последовательного удовлетворения потребностей и ожиданий всех заинтересованных сторон сбалансированным образом на долгосрочной основе [3, с. 2]. Достижение всего перечисленного возможно лишь при эффективном управлении различными процессами и проектом в целом.

Само понятие управление необходимо рассматривать как систему воздействия, т.е. некую комплексную переменную, которая может изменяться в зависимости от условий внешней и внутренней среды, имеющихся ресурсов, и допустимых методов воздействия (среда – ресурсы – процесс).

Среда, в которой необходимо производить управление, может быть различной и, в первую очередь, зависит от объектов управления. Под объектом в данном случае понимаем тот элемент, на который воздействуем, т.е. определяем необходимые параметры среды воздействия, из которых выявляем типы управления: административный менеджмент, менеджмент персоналом, инвестиционный менеджмент, производственный менеджмент, творческий менеджмент, экологический менеджмент, инновационный менеджмент, стратегический менеджмент и антикризисное управление.

Как видно из представленных данных, среда воздействия может быть совершенно различной, что, в свою очередь, подразумевает наличие отличающихся друг от друга имеющихся в среде ресурсов. Таким образом, получаем практически ничем не ограниченное количество вариантов воздействия в зависимости от условий и комплексных параметров ресурсов. Представленная многовариантность, с одной стороны, является положительным моментом в разрезе возможностей, однако, с другой стороны, влечет за собой рождение хаотичных процессов, которые будут оказывать друг на друга непредсказуемое влияние.

Для минимизации негативных результатов необходима определенная систематизация процессов, зависящих от используемых ресурсов. Такой системой является построение технологии управления. Понятие технологии, в основном, относят к производственной сфере, однако само понятие технологии гораздо шире по смыслу. В переводе с греческого «техно» звучит как искусство, мастерство, умение, а «логия» как слово, учение. Объединяя все это получаем, что технология - это совокупность методов и инструментов для достижения желаемого результата, а в широком смысле – применение научного знания для решения практических задач [4].

Таким образом, получаем, что технология управления разрабатывается по определенным шагам:

- 1) Определяется базовая составляющая управления – среда воздействия, которая оказывает основное влияние на сам процесс управления.
- 2) Определяются имеющиеся ресурсы и разрабатывается единый проект организации деятельности компании или определенного направления развития. На данном шаге строятся необходимые взаимосвязи процессов и строятся соответствующие схемы взаимодействия процессов и графики развития.

3) Определяются критические зоны, т.е. временные или ресурсные интервалы, достижение которых предусматривает выработку корректировочных мероприятий. На данном шаге, используя основные принципы построения системы менеджмента качества, определяют зоны ответственности между заинтересованными сторонами и выявляют возможные схемы воздействия на управляемые процессы, т.е. строится технология управления проектом в целом и процессами в частности.

#### **Список использованной литературы:**

1. ГОСТ Р ИСО 9000 - 2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь, М: Стандартинформ, 2015
2. ГОСТ Р ИСО 9001 - 2015 Системы менеджмента качества. Требования, М: Стандартинформ, 2015
3. ГОСТ Р ИСО 9004 - 2010 Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества, М: Стандартинформ, 2011
4. Википедия [Электронный ресурс]: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Технология>

© К.А. Зонов, 2016

**УДК 366**

**А.П. Иванова**

Студентка 3 курса экономического факультета  
Новосибирский государственный университет экономики и управления  
г. Новосибирск, Российская Федерация

### **СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Стратегия финансирования оборотного капитала предполагает использование и формирование финансовых ресурсов для осуществления определенной общей стратегии предприятия. Принятая стратегия финансирования позволяет финансовым службам предприятия создавать источники ресурсов, а также определять их оптимальное использование для достижения целей воспроизводства ее основного и функционирующего капитала. Главным составляющим стратегии является отражение результатов всех видов производственной деятельности через систему финансовых показателей, таким образом происходит оптимальность соотношения функциональных задач со временем, для достижения стратегических целей воспроизводства и обновления капитала.

Оборотные активы представляют собой сумму двух составляющих, переменную и постоянную часть. Постоянную часть оборотных активов, которая является необходимой для обеспечения непрерывной деятельности объема дебиторской задолженности, высоколиквидных активов и запасов, а также не менее важная составляющая этой части, это, НДС по приобретенным ценностям. Переменная часть оборотных активов, стоимость которой нестабильна и колебания ее части имеют сезонный либо циклический характер.

Основные составляющие переменных оборотных активов, это дебиторская задолженность, денежные средства.

Источники формирования финансовых ресурсов предприятия в плане привлечения средств соответствуют определенным нормам, а также имеют различия по стоимости и доступности, это требует от менеджеров организации детального анализа, включающего планирование, привлечение средств и их эффективное использование.

В составе привлеченных источников финансирования преобладает рост паевого капитала, через аккумуляцию денежных средств участников, или акционерного капитала путем дополнительной эмиссии обыкновенных акций. В составе заемных источников финансирования важную роль играют краткосрочные и долгосрочные источники финансирования. Заемный капитал являясь долгосрочным источником делится на следующие виды: лизинг, облигационный заем и банковский кредит. В плане финансирования стратегического развития предприятия преимущественным бывает облигационный заем, осуществляющийся за счет эмиссии и продажи облигаций. Этот источник финансирования привлекателен для крупных российских компаний и требует доступности и развитости фондового рынка. Состав собственных источников финансирования включает в себя уставной, амортизационный и резервный фонды, а также чистая прибыль имеющая значимое место в составе. Главная задача нераспределенной прибыли обеспечить прирост собственного капитала.

Формирование рациональной структуры источников финансирования, напрямую связано с анализом плюсов и минусов внешних и внутренних источников. При анализе источников финансирования необходимо обращать внимание на: доступность источника финансирования предприятия; оптимальный объем финансовых ресурсов, который может быть привлечен из этого источника; стоимость источника финансирования и финансовые риски, которые возникают при использовании источника финансирования капитальных вложений. От выбора источников финансирования во многом зависит функциональное развитие компании.

Использовании заемных источников финансирования строится на более высоком приросте рентабельности активов, когда имеется высокий финансовый потенциал стратегического развития, но при этом происходит увеличение финансовых рисков не покрытия займов. При использовании же только собственных источников финансирования у корпорации имеются небольшие финансовые риски, но из - за этого снижается стратегическое развитие, так как появляется недостаток объема финансовых ресурсов.

Таким образом, правильно определенная структура капитала, связанная с формированием источников финансирования при выбранной корпорацией стратегии, должна основываться на балансе между привлечением необходимых объемов ресурсов для осуществления стратегии и финансовым риском, зависящим от сформированной структуры источников. Формирование структуры капитала содержит принятие решений по структуре долгосрочных источников финансирования развития компании в границах выработанной общей стратегии развития компании.

В теориях финансового менеджмента выделяются множество разных стратегий финансирования оборотных активов в зависимости от отношения менеджера к выбору относительной величины чистого оборотного капитала.

Обычно выделяются базовые типы стратегий финансирования оборотного капитала: агрессивная, консервативная и умеренная.

При использовании агрессивной стратегии финансирования оборотного капитала объем основных средств и часть постоянной составляющей оборотных средств финансируются за счет долгосрочного и акционерного капитала. Остальная часть постоянных и объем

переменных оборотных средств финансируются краткосрочными кредитами. Агрессивная стратегия финансирования исходит из того, что за краткосрочные заемные средства заплатишь меньше процентов чем за долгосрочные. Чем больше часть краткосрочного кредита в финансировании оборотного капитала, тем агрессивнее финансовая стратегия. В данной стратегии присутствует риск, заключается он в том, что предприятие финансирует долю своих постоянных оборотных средств за счет краткосрочного займа, он должен рефинансировать свои потребности в капитале по истечении срока.

Политика консервативной стратегии наиболее прочная со стороны сохранения высокого уровня платежеспособности по обязательствам предприятия. Но, предприятие расплачивается за это повышенными затратами по использованию более дорогого долгосрочного займа. Кроме этого, получение долгосрочных кредитов влечет особые требования займодавцев, нередко приводящие к потере некоторой части самостоятельности менеджмента предприятия.

Весь объем основных и постоянных оборотных средств при умеренном подходе финансируется за счет долгосрочного капитала. При такой стратегии займы финансируют активы. Активы, в свою очередь, используют денежные средства, которыми эти займы и погашаются, при этом объемы займов строго соответствуют объемам использованных денежных средств. Данный подход требует согласования сроков получения займа и размеров получения доходов по активу, который финансируется этим займом.

Для определения ключевых ориентиров в выборе стратегии, влияния внешних и внутренних факторов, условий выбора стратегии финансирования оборотного капитала, необходимо формирование выборочных данных российских организаций с проведением анализа применяемых ими методов финансирования оборотного капитала.

#### **Список использованной литературы:**

1. Маховикова Г.А Стратегии финансирования оборотного капитала: Учебное пособие – СПб: Изд - во СПбГУЭФ, 2015.
2. Рудакова О.В., Шатунов А.Н. Оборотный капитал предприятия: управление и оптимизация // Российское предпринимательство, 2010, № 9. С. 77 - 81.

© А.П. Иванова, 2016

**УДК 336.02**

**Н.О. Ильина**

Студентка 3 курса факультета ЭиМ  
Курский государственный университет  
Г. Курск, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РАЗВИТЫХ СТРАН**

В современных реалиях бюджеты всех уровней Российской Федерации испытывают дефицит. Это объясняется нестабильным экономическим положением и сокращением налоговых поступлений.

В российское законодательство постоянно вносятся изменения, усовершенствования и корректировки налогов, расширяются права регионов в области налогообложения, вводятся новые налоговые льготы. Однако повышение ставок налогов на прибыль, имущество

введение транспортного налога при увеличении налоговых льгот не дают ожидаемого фискального результата из-за неизбежного роста числа обремененных и привилегированных плательщиков[1].

Совершенствование налогового законодательства для перехода к полноценной рыночной экономики и минимальная доля обремененных граждан вместе со стимулированием бизнеса – основные задачи налоговой политики страны.

В России действуют следующие ставки налогов и сборов: 20 % – налог на прибыль организаций (2 % – зачисляется в федеральный бюджет, 18 % – в бюджеты субъектов Российской Федерации), 18 % (10 %, 0 %) – НДС, 13 % – НДС/Л. В структуре доходов консолидированного бюджета России за 2014 г. на долю НДС/Л приходилось – 32,7 %, НДС – 19,4 %, Налог на имущество – 17,9 %, налог на прибыль организации – 17,4 % [3].

Поступления по НДС в консолидированный бюджет России за январь - февраль 2015 г. составили 351,3 млрд. рублей, в 2016 г. – 394,2 млрд. рублей[3], то есть наблюдается положительная динамика (рост на 12 %). Поступления акцизов, НДС/Л и налога на прибыль также увеличились. Однако заметно снижения поступлений НДС/Л и имущественного налога.

Поступления в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации, как в общий консолидированный бюджет России увеличились, однако поступления в федеральный бюджет уменьшились на 2 % к февралю 2016 г.

Передовыми с точки зрения развитого налогового законодательства являются налоговые системы стран Европейского союза и США, которые преследуют такие цели как: создание равных условий конкуренции для хозяйственных агентов, создание благоприятных условий для интеграции внутреннего рынка как основного рычага развития торговых отношений.

Налоговая система США также является главным источником доходов федерального бюджета, бюджетов штатов и местных органов власти. Федеральное представительство получает около 70 % всех налоговых поступлений, правительство штатов – 20 %, местные органы власти – 10 %. В федеральных доходах наибольший удельный вес имеет подоходный налог, максимальная ставка которого – 31 % и налог на прибыль корпораций, максимальная ставка которого – 34 % [2]. В структуре доходов бюджета подоходный налог имеет самый большой удельный вес – 48 %, налог с прибыли корпораций – 10 %, акцизные сборы – 4 % [2].

В налоговой системе Швейцарии, где каждый из 26 кантонов имеет свои налоговые законы, в федеральный бюджет поступают в виде доходов такие налоги, как: НДС, гербовый сбор, федеральный налог на доход[2]. Прогрессивная система ставок подоходного налога для физических лиц, имеющих большие доходы, может достигать до 42 % [2].

В Германии также основным источником дохода бюджета остается подоходный налог, который распределяется следующим образом: 42,5 % – направляется в федеральный бюджет, 42,5 % – в бюджет соответствующей земли, 15 % – в местный бюджет[2]. Подоходный налог также прогрессивен. Его минимальная ставка – 14 %, максимальная – 53 % [2]. Однако социальные отчисления составляют 6,8 % [2] от заработной платы (в России – 30 %), которую платят поровну как работник, так и работодатель. Вместо НДС вводится налог с продаж (по минимальной ставке – 14 %, максимальной – 53 %), который

в государственных доходах составляет – 28 % [2], то есть является вторым источником доходов бюджета.

Таким образом, для каждой страны индивидуально устанавливается налоговая система, но её улучшение и приспособление продолжается непрерывно. В развитых странах действуют прогрессивные системы налогообложения и высокий уровень налогового контроля деятельности корпораций. Но для устойчивого развития необходима поддержка и вмешательство государства в налоговую сферу деятельности для предоставления льгот и контролирования порядка уплаты налогов.

#### **Список используемой литературы:**

1. Национальные налоговые системы стран ЕС / В. Бобок // Экономист. - 2014. - № 11. - С. 91 - 96
2. Разина Н.В. Налоговые системы развитых стран: сравнительная характеристика // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.scienceforum.ru/2016/pdf/25118.pdf> (дата обращения: 20.05.2016)
3. Официальный сайт Федеральной Налоговой Службы Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения: 20.05.2016)
4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://minfin.ru/ru/> (дата обращения: 20.05.2016)

© Н.О. Ильина, 2016

**УДК 372.881.1**

**О.С. Ильичева,  
С.Е. Разуваева**

2 курс, направление  
подготовки бакалавриата «Экономика»  
ФГБОУ ВО Иркутский ГАУ им. А.А. Ежовского  
г. Иркутск, Российская Федерация

### **ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента большое место уделяют в своих исследованиях изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации. А.С. Нечаев [1], под финансовым результатом деятельности предприятия понимая прибыль, в то же время отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов». М.С. Будаева [2] отмечает, что «финансовые

результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции». А.В. Прокопьева [3], анализируя финансовые механизмы управления формированием операционной прибыли, характеризует балансовую (совокупную) прибыль как «один из важнейших результатов финансовой деятельности предприятия». Это сумма следующих видов прибыли предприятия: прибыли от реализации продукции (или операционной прибыли), прибыли от реализации имущества и прибыли от внереализационных операций при главной роли операционной прибыли, доля которой в настоящее время составляет примерно «90–95 % общей суммы прибыли». М.Ф. Тяпкина и Е.А. Ильина [4] рассматривают порядок формирования финансовых результатов предприятия (прибыли), систематизируя статьи, входящие в отчет о прибылях и убытках и показывая формирование прибыли от валовой до нераспределенной (чистой) прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода. Теперь попытаемся обобщить все эти понятия и дать общее определение финансовым результатам. Финансовый результат – обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования. Финансовый результат деятельности организации служит своего рода показателем значимости данной организации в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя она способна расширять свою мощь, материально заинтересовывать персонал, работающий на данной организации, выплачивать дивиденды акционерам и т. д. С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете «Прибыли и убытки» и отражаемого в бухгалтерской отчетности. Общий финансовый результат деятельности предприятия, бухгалтерская прибыль или убыток, представляет собой сумму результата (прибыли или убытка) от реализации продукции, товаров (работ, услуг), результата (прибыли или убытка) от финансовой деятельности (процентов, полученных и уплаченных), операционной деятельности (доходов и расходов), доходов и расходов от прочих внереализационных операций. Для любого предприятия получение финансового результата означает признание обществом (рынком) результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг. Тогда конечным финансовым результатом для предприятия будет выступать сальдо результата от реализации и расходов, понесенных им для его получения. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будет являться налог, содержащийся в его составе. Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения. Оставшаяся прибыль после ее налогообложения и выплат дивидендов собственникам, процентов кредиторам есть чистый конечный финансовый результат предприятия для его производственного и социального развития. Финансовым результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж, для большей части функционирующих в российской экономике предприятий отражаемая по принципу начисления (на основе данных об отгруженной продукции). Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, ее

формирующими, даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. Обратная ситуация покажет убыток от продаж. Таким образом, конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг).

#### **Список использованной литературы:**

1. Нечаев А.С., Заиченко Я.И. Создание комплексного инвестиционно - инновационного инструментария обновления основных фондов // монография Иркутск, 2011.
2. Будаева М.С. Нормативное регулирование по налогам и сборам // Экономика, социология и право. 2016. № 1. С. 13 - 14.
3. Прокопьева А.В. Идентификация и управление рисками инновационной деятельности предприятий // автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2014
4. Тяпкина М.Ф., Ильина Е.А. Принятие инвестиционных решений на основе теории нечетких множеств // European Social Science Journal. 2015. № 7. С. 116 - 123.

© О.С. Ильичева, С.Е. Разуваева, 2016

**УДК 338.2**

**Казначеев С.А.  
Шахисламов М.А.  
Рыбаков А.А.**

Студенты группы ГД - 13 - 2

Магнитогорского государственного технического университета  
им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск

#### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО СЕТЕВОГО РЕСУРСА DIALOGPRESS.RU**

Совершенствование политики продвижения любого информационного носителя, в том числе и интернет - ресурса, должно строиться на результатах проведенного исследования. Информационный сетевой ресурс dialogpress.ru является участником регионального (южные районы Челябинской области: г. Магнитогорск, г. Верхнеуральск, пос. Агаповка и др.) информационного рынка. Для определения политики продвижения ресурса dialogpress.ru было проведено исследование и анализ существующих в конкурентной среде интернет - ресурсов на региональных информационных рынках. Методы исследований описаны авторами Лимаревым П.В. и Лимаревой Ю.А. в работах [2], [5], [6]. Сравнительный анализ рекламных возможностей сети Интернет проведен в работе [7], определение стоимости информационного продукта с использованием институциональных показателей показано в работе [8]. Опираясь на авторов, проводивших разностороннее исследование интернет - ресурсов, заключаем, что при определении приоритетных

направлений развития электронного сетевого ресурса dialogpress.ru следует ориентироваться на исследование факторов конкурентоспособности, в ходе которого проявляются сильные позиции предприятия. Используем такой инструмент, как SWOT - анализ. Выполним построение матрицы, отражающей внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на функционирование электронного сетевого ресурса (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица SWOT - анализа электронного ресурса dialogpress.ru

|                    | Сильные стороны   | Слабые стороны   |
|--------------------|---|--|
| Внутренние факторы | 1 Взаимодействие с поисковыми системами;<br>2 Невысокая стоимость рекламы;<br>3 Качественный контент.   | 1 Невысокая популярность ресурса;<br>2 Отсутствие пространства для ведения блогов; рубрикатора;<br>3 Неудовлетворительная работа отдела продаж.                                  |
| Внешние факторы    | Возможности   | Угрозы   |
|                    | 1 Увеличение популярности ресурса за счёт его продвижения в СМИ и поисковых системах;<br>2 Привлечение к производству сайта профессионалов соответствующего уровня;<br>3 Устранение недостатков, перечисленных в графе W матрицы. | 1 Усиление конкурентной борьбы;<br>2 Давление со стороны государства;<br>3 Отсутствие потенциально высокого дохода вследствие низкой популярности электронного сетевого ресурса. |

Рассмотрим выявленные факторы.

*S (Strengths): Сильные стороны:*

1. Взаимодействие с поисковыми системами. Ресурс dialogpres.ru на запросы в самых популярных поисковых системах находится на вторых местах, уступая только сайту magnitka.biz.

2. Невысокая стоимость рекламы. Этот фактор должен способствовать наполнению сайта рекламной информацией, которая будет, во - первых, обеспечивать финансирование деятельности ресурса, и во - вторых, служить подтверждением для потенциальных клиентов о востребованности рекламной информации, размещаемой на сайт.

3. Качественный контент. Материалы для сайта готовятся профессиональными журналистами - новостниками и аналитиками, материалы проходят редактуру и корректуру, что выгодно отличает ресурс от большинства аналогичных.

*W (Weaknesses): Слабые стороны:*

1. Невысокая популярность ресурса. Dialogpress.ru не является лидером среди потребителей по популярности, несмотря на наличие серьёзных конкурентных преимуществ.

2. Отсутствие пространства для ведения блогов. На ресурсе отсутствует не только возможность ведения блогов, но и форум, а также другие виды (за исключением комментариев) интерактивной связи с читателями.

3. На сайте отсутствует рубрикатор. Чёткое выделение есть только для контента газеты, выделены рекламные места и блок прогноза погоды. Весь остальной контент не распределён по рубрикам, что существенно затрудняет навигацию.

4. Неудовлетворительная работа отдела продаж. Менеджеры по рекламе занимаются рекламным наполнением одновременно и газеты «Диалог магнитогорцев», и сайта. Поскольку газета является намного более предпочтительным носителем рекламы, у менеджеров отсутствует мотивация для качественного поиска рекламодателей, размещающих рекламные обращения в Сети.

*O (Opportunities): Возможности:*

1. Увеличение популярности ресурса за счёт его продвижения в СМИ и поисковых системах. Поскольку ресурс входит в информационно - рекламное объединение, у него есть как собственные средства продвижения, так и возможности использовать иные СМИ, в том числе и сетевые ресурсы.

2. Привлечение к производству сайта профессионалов соответствующего уровня; устранение недостатков, перечисленных в графе W матрицы SWOT - анализа.

*T (Threats): Угрозы:*

1. Усиление конкурентной борьбы. В самое ближайшее время следует ожидать развития сетевых ресурсов тех СМИ, которые не уделяли должного внимания своим представительством в Сети или даже вовсе не заботились о создании таковых. Кроме того, высока вероятность появления новых сетевых СМИ, у которых нет аналогов вне Интернета.

2. Давление со стороны государства. В настоящее время в РФ проводится политика усиления цензуры со стороны государства, что самым неблагоприятным образом скажется на контенте любого информационного источника.

3. Отсутствие должного дохода вследствие низкой популярности может не позволить сайту привлекать профессионалов ни для наполнения, ни для технического обеспечения его деятельности, что приведёт к стагнации ресурса.

Из проведённого SWOT - анализа следует, что основными направлениями стратегического развития dialogpress.ru следует считать интенсивную разработку (закрепление) сильных позиций и экстенсивную разработку (усиление) слабых позиций электронного ресурса.

Используемые средства продвижения сетевого ресурса мало способствуют повышению результативности деятельности предприятия. По результатам проведённой работы было предложено пересмотреть существующую маркетинговую политику с учётом проведенных анализов ситуации на рынках информации и рекламы, внести необходимые изменения в политику формирования контента ресурса, в деятельность отдела продаж, а также предложены методы активного продвижения ресурса и закрепления результатов продвижения.

#### **Список литературы:**

1. Завойская И.В., Субач И.А. Роль медиапланирования в повышении эффективности рекламных кампаний // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2005. № 2 (10). С. 41 - 43.

2. Завойская И.В., Субач И.А. Особенности маркетинговых коммуникация в сфере услуг // в сборнике: Управление социально - экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения / ответственный редактор Горохов А.А. Курск, 2013. С. 195 - 198.

3. Зиновьева Е.Г. Анализ внешних факторов маркетинговой среды предприятия // В сборнике: Маркетинг: теория и практика / Сборник статей Всероссийской научно - практической конференции. Ответственный редактор: Кеба В.И.. 2008. С. 75 - 81.

4. Зиновьева Е.Г. Внутренняя и внешняя среда малого предприятия // В сборнике: Современные проблемы науки и образования / Тезисы докладов ХLI внутривузовской научной конференции преподавателей Магнитогорского Государственного Университета. Ответственный редактор Романов В.Ф.. 2003. С. 128 - 129.

5. Кеба В.И., Лебедева Н.В. Маркетинговые нематериальные активы как составной элемент экономического потенциала предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 1. С. 62 - 67.

6. Никитенко А.И., Завойская И.В. Перспективы развития интернет - магазинов в России // в сборнике: стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики / сборник статей международной научно - практической конференции. 2015. С. 75 - 77.

7. Лимарев П.В. Инструменты управления экономической эффективностью в организации // автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Московский Государственный Университет Печати им. Ивана Федорова. Москва, 2012.

8. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Внутренний маркетинг как фактор развития организации (на примере ООО МагнитогорскГарантСтрой) // Современные строительные технологии, конструкции и материалы сборник научных трудов. Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "МГТУ им. Г. И. Носова"; под ред. М.Б. Пермякова. Магнитогорск, 2011. С. 104 - 109.

© Казначеев С.А., Шахисламов М.А., Рыбаков А.А.

**УДК: 338.23**

**Е.Э.Каргина**

Студентка кафедры ГМУ

УФ РАНХиГС

Г. Ульяновск, Российская Федерация

## **«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ — ОСНОВА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ»**

Данная статья посвящена изучению экономической безопасности. Обеспечение экономической безопасности входит в состав важнейших функций государства. Проблема экономической безопасности никогда не существовала сама по себе. Она является производной от задач экономического роста на каждой ступени развития общества.

Конкретное содержание этой проблемы изменяется в зависимости от сложившихся в данный период внутренних и внешних условий.

Для противодействия угрозам экономической безопасности силы обеспечения национальной безопасности во взаимодействии с институтами гражданского общества нацелены на поддержку государственной социально - экономической политики, направленной на совершенствование структуры производства и экспорта, антимонопольного регулирования и поддержку конкурентной политики.

Закон Российской Федерации «О безопасности» определяет экономическую безопасность России как защиту жизненно важных интересов всех жителей страны, российского общества в целом и государства в экономической сфере от внутренних и внешних угроз. Экономическая безопасность является главным компонентом системы национальной безопасности. Гарантии экономической безопасности являются необходимым условием для обеспечения стабильного развития национальной экономики.

Экономическая безопасность основана на независимости, стабильности и росте национальной экономики, что является обязательным условием нормального ее функционирования.

Концепция национальной безопасности Российской Федерации является нормативно - правовым актом, закрепляющим основные положения национальной безопасности, в том числе и экономической.

В соответствии со Стратегией национальной безопасности Российской Федерации главными стратегическими рисками и угрозами национальной безопасности в экономической сфере являются сохранение экспортно - сырьевой модели развития национальной экономики, снижение конкурентоспособности и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры и т.д.

Опыт становления и развития российского бизнеса свидетельствует о том, что за последние десятилетия крайне усложнился сам процесс управления корпоративными структурами, причем он находится в прямой зависимости не только от уровня развития экономики, но и от того, что происходит в различных сферах жизни и деятельности государства и общества в целом. Сегодня уже ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что эффективность бизнеса независимо от форм его собственности и уровня капитализации во многом обусловлена средой его функционирования, как внутренней, так и внешней. Это находит свое выражение в широком спектре постоянно и динамично меняющихся опасностей и угроз, способных оказывать негативное воздействие на результаты деятельности компании, уровень ее безопасности, конкурентоспособность и т. д.

Без надежной и стабильной системы экономической безопасности хозяйствующие субъекты, не смогут работать продуктивно в течение длительного времени. На рынке существует большое количество компаний предлагающих услуги по защите ресурсов и бизнеса, утверждающих, что их предложения имеют высокий уровень обеспечения экономической безопасности любого юридического лица. Как следствие, множество предложений создает обманчивое впечатление, что безопасность организации можно просто купить и что однажды предоставленный высокий уровень будет сохраняться вечно. В действительности все наоборот. Проведенные исследования отечественных и зарубежных ученых показали, что наибольшую угрозу представляет недостаточная сенсбилизация управления, отсутствие анализа рисков и угроз и слабо проработанные

планы поведения в случае кризисных и аварийных ситуаций. Так, организаций, внедривших у себя непрерывный процесс обеспечения безопасности, как и прежде, очень мало.

Таким образом, экономическая безопасность - это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию. В переходный период государственная стратегия экономической безопасности должна быть ориентирована в первую очередь на поддержание достаточного уровня жизни населения, обеспечение социально - политической безопасности общества, сохранение основ конституционного строя государства и формирование устойчивой системы национальных ценностей и интересов.

#### **Список литературы:**

1. Нуриев, Р.М. Курс микроэкономики: учеб. / Р.М. Нуриев. – 2 - е изд., изм. – М.: Норма, 2008. – 567 с.
2. Гурова, И.П. Мировая экономика: учеб. для студентов, обучающихся по специальности «Мировая экономика» / И. П. Гурова. – 4 - е изд., перераб. – М.: «Омега - Л», 2011 – 400с.
3. Носова, С.С. Экономическая теория: учеб. для вузов / С.С. Носова. – М.: ВЛАДОС, 2010. – 520с.
4. Экономическая теория: учеб. для вузов / А.И. Добрынин и [и др.]; под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – 3 - е изд. – СПб.: СПбГУЭФ, «Питер», 2009. – 544с.

© Е.Э.Каргина, 2016

**УДК 657.47**

**Т.А. Кашникова**

студентка 1го курса магистратуры, направление Экономика 38.04.01  
программа «Учет, анализ и аудит в отраслях экономики», СПбГУ  
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

### **УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

Современный этап экономического развития характеризуется осуществлением промышленными предприятиями деятельности с целью завоевать большую долю рынка и опередить конкурентов. Достигнуть и удержать лидирующие позиции на рынке гораздо проще, если компания имеет низкую себестоимость (по сравнению с конкурентами) и имеет оптимальное соотношение «цена / качество». Актуальность исследования по управлению затратами на промышленном предприятии вызвана тем, что при сопоставлении затрат и полученных результатов реализованной продукции и иных видов деятельности появляется возможность оценить эффективность работы организации [1, 2]. Можно сказать, что работа по управлению затратами на подобных предприятиях содержит

разработку и внедрение целого комплекса мер, которые направлены на снижение и контроль затрат.

Особенности управления затратами на предприятиях по производству строительных материалов заключается непосредственно в выборе способа для сокращения затрат. Оптимизация затрат зачастую является основным источником для выявления имеющихся ресурсов. Это необходимый процесс, возможный при организованной системе учета – в случае, когда своевременно и достоверно предоставляются данные о потребляемом в производстве и имеющемся на складе количестве ресурсов.

Главная цель распределения затрат – подготовить информацию для разработки управленческих решений [3]. Если перед бухгалтерией стоит задача уменьшить затраты при ведении учета, когда выбирается метод распределения затрат, то необходимо выбрать приоритетную цель, на основе которой будет выбран метод распределения затрат. В противном случае стремление добиться выполнения максимального количества задач приведет к снижению качества работы по всем направлениям.

Развитие производства строительных материалов приводит не только к увеличению ассортимента, но и способствует постоянному совершенствованию технологий. Появляются продукты с характеристиками, которые раньше не использовались – например, устойчивость перед радиацией. Именно поэтому необходимо оптимизировать затраты – для постоянного совершенствования и развития компаний по производству строительных изделий и материалов.

Постоянное увеличение цены на продукцию, работу и услуги базовых отраслей, прежде всего, топливно - энергетического комплекса, приводит к увеличению затрат производственных предприятий. Это снижает конкурентоспособность российских компаний. Речь идет, в первую очередь, о производственной промышленности, например, строительных материалов и стекла, потому что они используют энергозатратные технологии по производству и стекла. Энергоресурсы при производстве строительных материалов и изделий в среднем выше показателей по промышленности и значительно выше данных по мировой промышленности [5].

Востребованность управленческого учета на предприятиях по производству строительных материалов и изделий связана с:

1. усилением конкуренции, которая диктует необходимость принимать и обосновывать управленческие решения – как текущие, так и стратегические;
2. необходимостью экономно использовать ресурсы для эффективного производства и реализации товаров;
3. отсутствием разработок управленческого учета в данной отрасли;
4. изменением организационно - правовых форм организаций, которые производят строительные материалы – требуется контроль над взаимосвязями создаваемых и уже существующих подсистем в системе управления;
5. необходимостью в регулировании затрат и результатов работы;
6. системным анализом факторов, которые влияют на себестоимость.

Как отмечалось ранее, основной фактор, оказывающий влияние на прибыль организации – это ее затраты [4]. Промышленным предприятиям необходимо достичь больших результатов и, чтобы успешно реализовать поставленные задачи, важна организация управленческого учёта, влияющая так же и на снижение себестоимости. Этому

способствует контроль над заготовкой и переработкой сырья, а также управление расходом затрат.

#### **Список использованной литературы:**

1. Конопляник Т.М. Оптимизация управленческой отчетности для целей контроллинга // В мире научных открытий. 2013. № 4.1 (40). С. 282 - 296.
2. Конопляник Т.М., Сергушенкова В.Ю., Соблюдение принципов и правил бухгалтерского учета и контроля как основа учета обязательств производственными компаниями // Экономика и предпринимательство, 2015. №9 - 1(62 - 1). С.620 - 624.
3. Конопляник Т.М. Управление устойчивостью хозяйственных систем // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт - Петербургский университет экономики и финансов. Санкт - Петербург, 2007.
4. Николаенко А.В. Некоторые аспекты применения знаний // Теоретические и прикладные проблемы социальных наук. Сборник научных трудов. Балтийская педагогическая академия. Санкт - Петербург, 2014. С.47 - 48.
5. Nikolaenko A.V. Problem Aspects of Ecological Audit // Россия в новых социально - экономических и политических реалиях: проблемы и перспективы развития. Материалы IV Международной межвузовской научно - практической конференции. Санкт - Петербургский государственный экономический университет; под ред. Т.Г. Тумаровой, Н.М. Фомичевой, И.И. Добросердовой. Санкт - Петербург, 2015. - С. 262 - 266.  
© Т.А.Кашникова, 2016.

**УДК 336**

**Е.В. Кличева**

К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО  
«Российский экономический  
университет имени Г.В. Плеханова»,  
г. Москва, Российская Федерация

### **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

В современных рыночных условиях ведения ресторанного бизнеса становится очевидным, что для выживания и укрепления конкурентоспособности предприятия должны постоянно адаптировать свой внутренний экономический потенциал к быстроизменяющимся условиям внешней среды, что вынуждает предприятия уделять особое внимание управлению финансовой безопасностью.

Под системой обеспечения финансовой безопасности предприятия понимается совокупность осуществляемого комплекса мер в интересах защиты бизнеса от внутренних и внешних отрицательных финансовых угроз. Степень данной защиты обусловлена способностью органов управления компании на соответствующих уровнях: обеспечить устойчивое экономическое развитие фирмы, достижение основных целевых параметров

деятельности при сохранении ликвидности и независимости ее финансовой системы; нейтрализовать негативное воздействие кризисных явлений экономики, преднамеренные действия конкурентов и иных "недружественных" структур; сформировать адекватную систему учета финансовых потоков и укрепить операционную эффективность системы контроля; предотвратить случаи халатности, мошенничества, а также преднамеренные действия персонала в отношении с контрагентами; разработать и внедрить систему постоянного мониторинга финансового состояния компании с целью раннего диагностирования кризисных явлений и признаков банкротства; обеспечить проведение работ по защите конфиденциальности информации, составляющей коммерческую тайну [1].

Рассмотрим показатели деятельности предприятий ресторанно - гостиничной индустрии для определения приоритетных задач, решаемых системой управления финансовой безопасностью для обеспечения финансовой стабильности предприятий ресторанного бизнеса (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели деятельности предприятий ресторанно - гостиничного бизнеса [2]

| Показатель   | 2010<br>год | 2011<br>год | 2012<br>год | 2013<br>год | 2014<br>год | Отклонение<br>данных 2014<br>года от данных |              |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---|--------------|
|  |             |             |             |             |             | 2010<br>года                                | 2013<br>года |
| Рентабельность<br>проданной<br>продукции (услуг),<br>%     | 6,2         | 5,9         | 5,9         | 6,0         | 5,8         | - 0,4                                       | - 0,2        |
| Рентабельность<br>активов, %                               | 4,0         | 3,4         | 3,2         | 2,1         | - 1,6       | - 5,6                                       | - 3,7        |
| Сумма убытка,<br>понесенная<br>предприятиями,<br>млн. руб. | 11155       | 11069       | 12782       | 17958       | 28582       | 17427                                       | 10624        |

По данным табл. 1 следует отметить, что наблюдается снижение рентабельности проданной продукции (услуг) и в целом можно зафиксировать очень низкое значение показателя за весь исследуемый период. Так, предприятия ресторанно - гостиничного бизнеса за период 2010 - 2014 гг. получали только около 6 коп. прибыли от продаж на 1 руб. затрат, связанных с производством продукции. Показатель рентабельности активов в 2014 г. имел отрицательное значение, свидетельствующее о наличии убытка как сальдированного финансового результата деятельности предприятий ресторанно - гостиничного бизнеса. Данная негативная тенденция обусловлена увеличением общей суммы убытка предприятий ресторанно - гостиничного бизнеса за 4 года на 17427 млн. руб., который в 2014 г. составил 28582 млн. руб.

Выполненный анализ показал, что на предприятиях ресторанно - гостиничного бизнеса и в торговых предприятиях в последние годы сложилась достаточно устойчивая тенденция

существенного снижения финансовой устойчивости организаций. Часто это связано с холдинговыми отношениями, применяемыми в торговых, гостиничных и ресторанных сетях [3, с. 129]. В настоящее время большинство российских предприятий, в том числе и предприятия ресторанно - гостиничного бизнеса, находятся в кризисной ситуации, последствия которой проявляются в изменении и разрушении сложившейся структуры связей или еще хуже - в ликвидации предприятия [4, с. 152 - 153]. Задача по мобилизации деятельности предприятий ресторанно - гостиничного бизнеса, повышения их эффективности и предлагаемые меры ее решения не должны носить декларативный характер, а должны быть реально воплощены в практическую деятельность гостиниц и ресторанов, как одно из направлений улучшения экономической ситуации в стране [5, с.139].

Приведенные расчеты подтверждают, что предприятиям общественного питания необходимо, в первую очередь, сконцентрировать управление на повышении доходности, результативности и устойчивости бизнеса. Для обеспечения стабильного финансового состояния предприятий ресторанного бизнеса целесообразно использование такого инструмента управления финансовой безопасностью, который позволил бы четко отслеживать потоки денежных средств и контролировать источники возникновения доходов и расходов и их влияние на конечный результат деятельности предприятия. В качестве такого комплексного инструмента управления может использоваться бюджетирование.

Бюджетирование представляет собой инструмент управления финансовой безопасностью, обеспечивающий информационно - аналитическую, методическую и организационную поддержку менеджмента в оптимальном достижении целей через построение подсистем планирования, учета, управления персоналом, контроля и анализа в разрезе центров ответственности, видов деятельности и проектов.

Резюмируя выше изложенное, можно сделать вывод, что бюджетирование как инструмент управления финансовой безопасностью в ресторанном бизнесе носит превентивный характер и выступает как «сигнальная система», позволяющая выявить симптомы кризиса и на основе анализа обеспечить поддержку управленческих решений по снижению негативных воздействий кризиса и использованию полученной информации для последующего перспективного развития предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Парфенова Т. Финансовая безопасность предприятия: системный подход / Т. Парфенова // Консультант. – 2010. № 15
2. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник (за 2014 год). [Офис. сайт]. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 22.05.2016).
3. Собянина С.В. Анализ современных тенденций финансовой устойчивости предприятий ресторанно - гостиничного бизнеса и торговли / С.В. Собянина // Актуальные вопросы образования и науки: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2013 г.: в 14 частях. Часть 12. Тамбов: Изд - во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2014.
4. Лукиянчук И.Н. Диагностика экономического состояния предприятий ресторанно - гостиничного бизнеса в условиях кризиса / И.Н. Лукиянчук // Проблемы развития

современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (1 декабря 2015 г., г. Уфа). / в 4 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015.

5. Феоктистова В.И. Состояние и эффективность функционирования рынка рестораноно - гостиничных услуг / В.И. Феоктистова // Наука и образование в жизни современного общества: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. Часть 6. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015.

© Е.В. Кличева, 2016

УДК 336.71

**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  
**П.Г. Шернин**, Магистрант  
Саратовский социально - экономический  
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова  
г. Саратов, Российская Федерация

### **О КЛАССИЧЕСКИХ ПОДХОДАХ К КУЛЬТУРЕ КООПЕРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

В современной экономической литературе имеется немало работ, в которых рассматриваются различные аспекты функционирования кредитной кооперации и деятельности кредитных кооперативных организаций. В частности, общие проблемы функционирования небанковских финансово - кредитных институтов представлены в [1]. Проблемы развития сельскохозяйственной кредитной кооперации в России рассмотрены в [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8]. Вопросы анализа деятельности и операций кредитных кооперативов отражены в [9] и [10]. Вопрос о культуре кооперативного кредитования в современных публикациях не затрагивается. Вместе с тем данный вопрос является весьма важным, поскольку от его решения во многом зависит эффективность деятельности кредитных кооперативов.

В рамках настоящей статьи рассмотрим подходы к культуре кооперативного кредитования классиков кредитной кооперации.

Специфика кредитной кооперации заключается в том, что члены кредитного кооператива одновременно являются кредиторами и заемщиками. Отсюда следует, что на каждого члена кооператива возлагается обязанность обладать определенной культурой как оказания, так и потребления услуг кредитного кооператива. Точкой пересечения интересов членов кредитного кооператива как кредиторов и заемщиков является процесс кредитования. Члены кредитного кооператива как кредиторы заинтересованы в возврате выданных кооперативом кредитов, а как заемщики – в обеспечении доступа к кредитным ресурсам кооператива. Как кредиторы, члены кооператива должны иметь представление об оценке кредитоспособности заемщика и основаниях выдачи кооперативного кредита, а как заемщики – о критериях получения, использования и возврата кредита. Отсюда вытекает важность проблемы организации кооперативного кредита.

Деятельность первых кредитных кооперативов строилась на началах благотворительности и христианских ценностей. Поскольку финансовые возможности ремесленников и крестьян были весьма ограничены, денежные фонды кооперативов образовывались в основном за счет пожертвований состоятельных лиц или организаций. Члены кооператива зачастую не понимали целей их образования, считали получаемые кредиты безвозмездной помощью, не могли погашать взятые в кооперативах ссуды. Отсутствие сбережений членов не позволяло кооперативам увеличивать свои капиталы и расширять операции. Неудивительно поэтому то, что деятельность первых кредитных кооперативов оказалась недолговечной.

Чисто экономические основания в организацию кооперативного кредита стали закладываться лишь в середине XIX века Г. Шульце - Деличем и Ф.В. Райффайзенем.

Г. Шульце - Делич считал основным критерием приема в члены кредитного кооператива трудоспособность и добросовестность тружеников. Если добросовестный труженик попал в тяжелое материальное положение, то он мог пользоваться услугами кооператива. Г. Шульце - Делич напрочь исключал возможность включения в члены кредитного кооператива нетрудоспособных лиц. Их обслуживанием, по его мнению, должны заниматься благотворительные организации.

Ф.В. Райффайзен развил данное положение Г. Шульце - Делича. По его мнению, кредитный кооператив может выдавать своим членам только производительные ссуды. Непроизводительное использование ссуд значительно увеличивает для кооператива риск непогашения ссуды. Только производительный кредит укрепляет крестьянское хозяйство и служит гарантией возврата кредита.

По мнению А.В. Чаынова, оценка кредитоспособности члена кредитного кооператива должна проводиться не только на основе предоставляемых им сведений о своем хозяйстве, но и с учетом оценки его личных деловых качеств, трудоспособности, предприимчивости и добросовестности. Только на основании всех перечисленных факторов кооператив мог определить, какую сумму по личному доверию можно выдать члену кооператива в кредит с минимальным для кооператива риском. При испрашивании заемщиком больших сумм кредит мог выдаваться кооперативом на основе поручительств других членов кооператива и под залог продуктов или скота заемщика.

Таким образом, четко прослеживается развитие взглядов классиков кредитной кооперации на организацию кооперативного кредита. Именно их взгляды во многом предопределили кредитную деятельность современных кредитных кооперативов.

Следует отметить, что Г. Шульце - Делич, Ф.В. Райффайзен и А.В. Чаынов важное значение придавали вопросу обеспечения финансовой грамотности членов кооператива, поскольку от нее в значительной степени зависит эффективность функционирования кредитного кооператива. Для этого они вели просветительские беседы, выступали с лекциями, организовывали спецкурсы повышения квалификации и стажировки в передовых кооперативах, издавали популярные брошюры.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что классики кредитной кооперации внесли важный вклад в формирование культуры функционирования кредитных кооперативов как обеспечение сочетания интересов членов кооперативов как кредиторов и заемщиков.

#### **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. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Саратов, 2001.

3. Коваленко С.Б. Формирование и развитие кредитных кооперативных структур агробизнеса в реформируемой экономике. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Саратов, 2001. 35 с.

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

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

6. Коваленко С.Б. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: прошлое, настоящее, будущее // Вестник СГСЭУ. 2003. № 5. С. 84 - 89.

7. Коваленко С.Б., Кузнецова Н.А. Деятельность сельскохозяйственных кредитных кооперативов в условиях финансового кризиса // Банковские услуги. 2010. № 3. С. 12 - 16.

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

9. Коробейников Д.А., Коробейникова О.М. Сборник тестов по курсу «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности»: учебное пособие / Под ред. С.Б. Коваленко. М.: Финансы и статистика, 2007. 176 с.

10. Банковское дело: сборник тестов: учебно - методическое пособие / Под ред. С.Б. Коваленко. М.: Финансы и статистика; ИНФРА - М, 2010. 160 с.

© С.Б. Коваленко, П.Г. Шернин, 2016

## УДК 336

**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

**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

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ**

В настоящее время полноценными участниками банковского рынка являются не только коммерческие банки, но и небанковские кредитные организации. В экономической литературе активно рассматриваются вопросы функционирования небанковских кредитных организаций. Так, в публикациях Коваленко С.Б. [1] и Гришиной Е.А. [10], [11], [12] рассмотрены проблемы функционирования небанковских финансово - кредитных

институтов. Следует заметить, что небанковские кредитные организации многообразны по своей финансовой природе: потребительские кооперативы, потребительские сельскохозяйственные кооперативы, пенсионные фонды, компании микрофинансирования и микрокредитования и т.д. В рамках настоящей статьи рассмотрим инновационные пути развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Различные аспекты деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов рассмотрены в работах Коваленко С.Б. [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8], [9].

Рассмотрение вопросов функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов позволяет прийти к выводу о том, что данным небанковским кредитным организациям на современном аграрном рынке России необходимо заниматься внедрением инноваций. Прежде всего, им следует внедрять новые виды продукции, обладающей конкурентоспособностью, использовать современные технологии, использовать новые методы управления, новые экономические структуры и др. Иными словами, в деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов необходимо использовать элементы инновационной деятельности.

В нашей стране можно выделить три основных направления инновационного развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов:

- применение новых для российской экономики международных форм бизнеса;
- использование местных природных ресурсов в части их преимуществ;
- новые управленческие решения.

На наш взгляд, данные направления взаимосвязаны между собой. Кроме того, они в совокупности определяют рост объемов и качества продукции (услуг), увеличивают число рабочих мест, способствуют адаптации сельскохозяйственных потребительских кооперативов к российской аграрной экономике и позволяют им производить конкурентоспособную продукцию.

В качестве одной из форм функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов может быть назван союз с крупными предпринимательскими структурами на условиях франчайзинга. В европейских странах франчайзинг активно используется, однако, на наш взгляд, на региональном аграрном рынке распространение франчайзинга в полном объеме – дело далекой перспективы, но отдельные элементы и принципы франчайзинговой модели целесообразно внедрять сейчас и отрабатывать на предприятиях малых форм хозяйствования, в том числе и на сельскохозяйственных потребительских кооперативах. Данная форма ведения бизнеса снижает для них входные барьеры для начала работы и повышает выживаемость в рыночной среде. Наиболее доступен в настоящее время так называемый зонтичный брэнд, т.е. частичная франшиза – право использования фирменного значка, дружеская поддержка, регулярные поставки и обязанность следовать формату владельца брэнда. В итоге франчайзинг платит головному предприятию только процент с оборота.

Еще одним наиболее перспективным направлением развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов является создание национального брэнда экологически чистого отечественного натурального продукта. В последнее время в Саратовской области очень распространен лозунг: «Поддержи отечественное». Также к данному направлению следует отнести производство продукции под торговой маркой региона. Данное направление предусматривает производство под торговой маркой региона

высококачественной, экологически чистой продукции. Регионы дифференцируют свой продукт, придают ему индивидуальную особенность, работа проводится в сегменте «value - added» (от английского «добавленная ценность»), т.е. продукция не просто продается, а предлагается с указанием: применения или неприменения машинной сборки сельскохозяйственной продукции; экологических преимуществ, с обозначением места сбора продукции или производства консервированной продукции; особенностей упаковочного материала (преимущество стеклянной упаковки для соков и плодоовощной продукции) и т.д.

Таким образом, сельскохозяйственные потребительские кооперативы также, как и другие небанковские кредитные организации, нуждаются в инновационных разработках как для поддержания своих рыночных позиций, так и для их укрепления. Основными направлениями являются применение новых для российской экономики международных форм бизнеса, использование местных природных ресурсов, новые управленческие решения.

### **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. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Саратов, 2001.
3. Коваленко С.Б. Формирование и развитие кредитных кооперативных структур агробизнеса в реформируемой экономике. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Саратов, 2001. 35 с.
4. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: учебное пособие / Под ред. С.Б. Коваленко, З.Н. Козенко. М.: Финансы и статистика, 2006. 448 с.
5. Коваленко С.Б. Современная сельскохозяйственная кредитная кооперация: достижения, угрозы, глобальные факторы развития // Финансы, деньги, инвестиции. 2010. № 1. С. 2 - 6.
6. Коваленко С.Б. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: прошлое, настоящее, будущее // Вестник СГСЭУ. 2003. № 5. С. 84 - 89.
7. Коваленко С.Б., Кузнецова Н.А. Деятельность сельскохозяйственных кредитных кооперативов в условиях финансового кризиса // Банковские услуги. 2010. № 3. С. 12 - 16.
8. Коваленко С.Б. Кредитная инфраструктура сельского хозяйства времен царской России // Деньги и кредит. 2000. № 10. С. 59 - 66.
9. Коробейников Д.А., Коробейникова О.М. Сборник тестов по курсу «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности»: учебное пособие / Под ред. С.Б. Коваленко. М.: Финансы и статистика, 2007. 176 с.
10. Гришина Е.А. Развитие финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях. Автореф. дис. ... канд. экон. наук Волгоград, 2015.
11. Гришина Е.А. Стратегия упреждающего инновационного развития банковского сектора России // Научная мысль и современный опыт в решении системных проблем развития: сб. научных трудов Н.С. Яшин (отв. редактор). 2014. С. 86 - 87.

12. Гришина Е.А. Развитие финансовых инноваций в небанковских кредитных организациях // Наукові студії – XXI (культура, освіта – антропоцентричні парадигми і сучасний світ). Філософія. Філологія. Педагогіка. Економіка. 2012. Т. 1. № В. С. 527 - 547.

© Е.А. Гришина, С.Б. Коваленко, 2016

**УДК 36:369.04**

**В.Т. Койбаев**

Аспирант кафедры Денежного обращения и кредита  
Северо – Кавказский Федеральный Университет  
г. Ставрополь, Российская Федерация

**А.В. Савцова**

Научный руководитель, д.э.н., доцент, профессор кафедры  
Денежного обращения и кредита  
Северо – Кавказский Федеральный Университет  
г. Ставрополь, Российская Федерация

## **ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Пенсионный фонд России является основополагающим институтом, обеспечивающим функционирование системы государственного социального страхования. Являясь крупнейшим финансовым элементом бюджетной системы, осуществляет деятельность по консолидации и выплате денежных средств в соответствии с действующим пенсионным законодательством.

Социальная защита населения – одна из основных функций государства, обеспечивающая возможность реализации социально - экономических прав и гарантий гражданина, независимо от его национальности, возраста, пола, места жительства, и иных различных обстоятельств [8, с. 47].

Забарчук С.Е. отмечает, что отечественная система социальной защиты населения совершенно не решает возлагаемые на нее задачи. Так, сталкиваясь в жизни с различными непростыми обстоятельствами, граждане не имеют должную поддержку со стороны государства и прежде всего финансовую составляющую, на цели которой осуществляются соответствующие отчисления.

Разделяя мнение Забарчука С.Е., считаем, что основной недостаток системы социального страхования в России, скрывается в крайне неэффективном механизме формирования доходов внебюджетных фондов. Небольшой размер пенсий и пособий, является следствием низкой доходной базы внебюджетных фондов, т.е. сколько удалось собрать - столько и направляется на выплаты. Среди множества причин, препятствующих формированию необходимого объема доходов социальной системы, главной, по нашему мнению, является негативная демографическая тенденция, развивающаяся на фоне нестабильного экономического развития.

В соответствии с законодательством, трудовые пенсии по старости устанавливаются на общих основаниях: мужчинам – по достижении 60 лет и при наличии необходимого трудового стаже не менее 25 лет; женщинам – по достижении 55 лет, при трудовом стаже не менее 20 лет.

Некоторым категориям граждан устанавливается пенсия до достижения общеустановленного пенсионного возраста, а в особых случаях – при пониженном трудовом стаже.

Застрахованными лицами считаются все граждане РФ, а также лица постоянно или временно проживающие на территории РФ, в том числе и лица без гражданства.

Грабарь Я. в статье «Стареющая планета: число пенсионеров угрожает мировой экономике», приводит мнение, что проблема стареющего населения в Российской Федерации усугубляется с каждым годом. Так, возрастной порог в 65 лет преодолел каждый восьмой житель. Согласно официальному актуарному анализу, к 2030 г. доля этой возрастной группы будет превышать 28 % . По прогнозам ООН, в России к 2050 году численность экономически активной части граждан страны будет едва превышать половину всего населения [5, с. 61].

Целесообразно дополнить, что проблема старения населения не обойдет стороной и другие государства. Согласно прогнозам Международного валютного фонда, во всех промышленно развитых странах произойдет значительное увеличение доли населения пенсионного возраста (в среднем в 2 раза). Наибольший удельный вес пенсионеров будет достигнут в Германии, Италии и Японии [7, с. 41].

Численность пенсионеров, получающих пенсии через Пенсионный Фонд России за период 2010–2015 годы представлена в Таблице № 1.

Таблица № 1 – Численность и структура пенсионеров, получающих пенсии через Пенсионный фонд России (тыс.чел.) [10].

| Наименование показателя  | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1  | 2       | 3       | 4       | 5       | 6       | 7       |
| Всего пенсионеров, в том числе:                                | 39090   | 39706   | 40162   | 40573   | 41019   | 41456   |
| Получателей трудовых пенсий                                    | 36167   | 36621   | 36970   | 37323   | 37704   | 38070   |
| Получателей пенсий по государственному пенсионному обеспечению | 2923    | 3085    | 3192    | 3250    | 3315    | 3386    |

Анализируя данные таблицы можно сделать вывод о том, что численность пенсионеров с каждым годом неуклонно растет. Наибольшую численность составляют получатели трудовых пенсий и составляют в 2010 году – 36167 тыс.чел., в 2011 году – 36621 тыс.чел., в 2012 году – 36970 тыс.чел., в 2013 году – 37323 тыс.чел., в 2014 году – 37704 тыс.чел., и в 2015 году – 38070 тыс.чел.

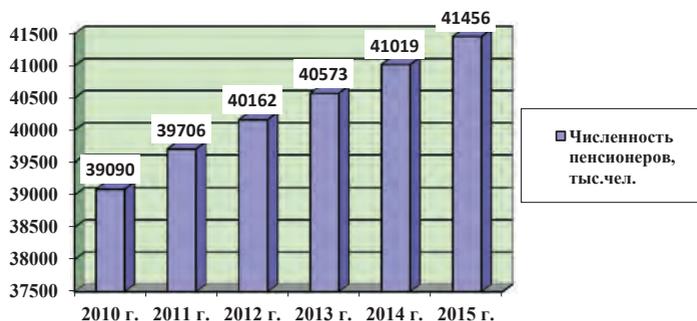
Установлено, что общая численность пенсионеров за 2011 год увеличилась на 616 тыс.чел по сравнению с 2010 годом, в 2012 году увеличение составило 456 тыс.чел. по сравнению с 2011 годом, в 2013 году на 411 тыс.чел. по сравнению с 2012 годом, в 2014

году на 446 тыс.чел. по сравнению с 2013 годом, в 2015 году на 437 тыс.чел. по сравнению с 2014 годом.

По нашему мнению увеличение пенсионного возраста в нашей стране может привести к огромному количеству рисков, как для работающих граждан, так и для пенсионеров. Логически рассуждая, приходим к выводу, что решение хотя бы части трудностей ПФ РФ путем увеличения возраста выхода на пенсию, в конечном счете, приведет лишь к некоторой отсрочке ежегодно назревающего кризиса системы пенсионного обеспечения. Этому будут способствовать такие факторы как:

- неразвитый рынок труда для пожилых людей;
- типичные для России ситуации, когда пожилых людей просто напросто увольняют по достижении ими пенсионного возраста.

Для более наглядного представления построена диаграмма, отражающая динамику численности пенсионеров в Российской Федерации за 2010 - 2015 гг.



При таком раскладе, для полноценного и сбалансированного функционирования системы пенсионного обеспечения, по оценке ПФР, страховой взнос должен составлять не менее 32 % [3, с. 38].

Учитывая рассмотренную выше негативную тенденцию, в скором времени мы можем стать свидетелями разрушения распределительно - накопительной системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации, базирующейся на необходимом балансе численности получателей пенсии к гражданам реально и легально занятым трудовой деятельностью.

Эти факты дают основание предположить, что во избежание многократного увеличения налоговой нагрузки на работающих граждан, с одной стороны, и подрыва благосостояния пенсионеров, с другой, в ближайшие годы руководству страны необходимо будет принимать ряд непростых решений, которые возможно и будут способствовать улучшению нынешнего финансового положения пенсионной обеспечения, но в то же время, могут вызвать значительное недовольство у той или иной возрастной группы [7, с. 43].

По нашему мнению, основополагающие меры по модернизации пенсионной системы должны основываться в первую очередь на улучшении демографических показателей. Со стороны государства должны быть предприняты исчерпывающие меры по стимуляции рождения в семьях большего количества детей. Считаем целесообразным сделать

программу по поддержанию семьи и материнства (материнский сертификат) бессрочной, увеличив предполагаемую сумму помощи.

При существующих условиях функционирования социальной поддержки, человек является двигателем роста экономики и благополучия пенсионеров. Большее количество трудящихся будет способствовать также росту уплаты страховых взносов.

С учетом современных реалии жизнедеятельности, представляется вполне возможным, что в ближайшем будущем количество детей в семье будет оказывать пропорциональное снижение на планку пенсионного возраста родителей.

В целях повышения долговременной сбалансированности бюджета ПФР, следует разработать комплекс мер по модернизации пенсионной системы и в первую очередь тарифной политики касаясь предельной суммы дохода, облагаемого страховыми взносами.

Также считаем целесообразным создание системы профессиональных пенсий, установив источником финансирования дополнительные страховые взносы, уплачиваемых работодателем, в качестве компенсаций.

Переход к полностью добровольному накопительному элементу трудовой пенсии. При этом с целью защиты от недобросовестных управляющих компаний, государство должно законодательно гарантировать в худшем случае, возврат исходной суммы накоплений, без учета инвестиционного дохода.

Резюмируя все вышесказанное, следует отметить, что комплекс предложенных нами мер будет способствовать реализации основных страховых принципов функционировании ПФР и с учетом переходного периода, изменит в лучшую сторону систему пенсионное обеспечение в Российской Федерации.

### **Список использованной литература:**

1. Соловьев, А. К. Актуарный прогноз долгосрочного развития пенсионной системы России / А.К. Соловьев // Финансы . – М. 2012. - №5.
2. Соловьев, А. К. Преодоление дефицита пенсионной системы России / А.К. Соловьев // Финансы . - М., 2011. - №8.
3. Соловьев А.К. Пенсионная реформа: иллюзия и реальность / А.К. Соловьев / Учебное пособие. – М., 2014.
4. Вавулин Д.А. К вопросу о новом этапе реформы пенсионной системы Российской Федерации / Д.А. Вавулин // Финансы и кредит. – М., 2013. - №23.
5. Водопьянова А.И., Леонова Л.А. Анализ влияния налоговой и пенсисонной реформ в России на выбор неформальной занятости / А.И. Водопьянова, Л.А. Леонова // Финансы и кредит. – М., 2016 №36 - 50.
6. Валиева Е.Н. Эволюция пенсионной защиты населения в России / Е.Н. Валиева / Финансы и кредит. – М., 2015 №29 - 36.
7. Орлов, М.Ю. Чем грозит предпринимателям отмена ЕСН / М.Ю. Беспалов // Альянс - Медиа. 2010.
8. Дмитриева, Л.А. Особенности социальной политики в современной России / Л.А. Дмитриева // Российская Академия Естествознания. 2012.
9. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>.

## УДК 338

**Колесников А.В.**, К.э.н., доцент КиМ, ТОГУ  
**Слободенюк Д.В.**, Студент К(М) - 41, ТОГУ  
г. Хабаровск, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ПОДЕРЖАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В ДВ РЕГИОНЕ**

Согласно результатам исследования, наименьшее соотношение между рынком новых автомобилей и рынком подержанных автомобилей, наблюдается в Москве, которая имеет самую высокую долю рынка новых легковых автомобилей в стране (порядка 40 %). Иными словами, на каждые десять купленных машин в столице приходится четыре новые, что во многом связано с более высоким уровнем жизни. Соответственно, оставшиеся шесть автомобилей москвичи приобрели на вторичном рынке. [3]

Самое же большое соотношение между вышеназванными рынками отмечено в субъектах Дальневосточного федерального округа. Так, максимальный такой показатель зафиксирован в Еврейской автономной области – свыше 50 раз. Именно в этом регионе доля рынка новых легковых автомобилей самая низкая в стране (менее 2 %). В Магаданской области на долю новых машин приходится примерно 3 % от всего объема рынка, в Амурской области и Забайкальском крае – по 3,4 %. В Камчатском и Хабаровском краях доля рынка новых автомобилей тоже составляет менее 4 %. Это объясняется тем, что в регионы ДВФО импортируется большой объем подержанной техники из соседней Японии.

Отметим также, что в первом квартале нынешнего года доля первичного рынка в целом по России составила 19,4 %. По вторичному рынку этот показатель составил 80,6 %. Как итог, на один новый проданный легковой автомобиль в стране приходится четыре подержанных. В таблице 1 представим информацию о соотношении первичного и вторичного рынка легковых автомобилей.

Таблица 1 – Соотношение между рынком новых автомобилей и рынком подержанных автомобилей в регионах [3]

| Регион            | Доля рынка легковых автомобилей в регионе, % |             | Соотношение    |                |
|-------------------|--|-------------|----------------|----------------|
|                   | Новые  | Подержанные | Нов. / подерж. | Подерж. / нов. |
| Москва            | 38,7   | 61,3        | 0,63           | 1,59           |
| Санкт - Петербург | 30,7   | 69,3        | 0,44           | 2,25           |

|                     |      |      |      |       |
|---------------------|------|------|------|-------|
| Приморский край     | 4,1  | 95,9 | 0,04 | 23,44 |
| Хабаровский край    | 3,9  | 96,1 | 0,04 | 24,41 |
| Сахалинская область | 4,8  | 95,2 | 0,05 | 19,75 |
| Амурская область    | 3,4  | 96,6 | 0,04 | 28,32 |
| Чукотский АО        | 12,5 | 87,5 | 0,14 | 7,00  |
| Еврейская АО        | 1,8  | 98,2 | 0,02 | 53,30 |

В настоящее время, как на рынке легковых автомобилей, наблюдается стагнация, что подтверждается статистическими данными. В таблице 1 представлена информация о реальных продажах легковых автомобилей в 1 квартале 2015 и 2016 годах.

Таблица 1– Продажа легковых автомобилей 2015 - 2016 гг. (1 квартал) [2]

| Производитель                     | январь - март 2016г. |       | январь - март 2015г |       | Изменение |         |
|-----------------------------------|----------------------|-------|---------------------|-------|-----------|---------|
|                                   | шт                   | %     | шт                  | %     | шт        | %       |
| России                            |                      |       |                     |       |           |         |
| Российские                        | 57941                | 21,8  | 59189               | 21,8  | - 1248    | - 2,1 % |
| Иномарки                          | 207969               | 78,2  | 211717              | 78,2  | - 3748    | - 1,8   |
| Всего                             | 265910               | 100,0 | 270906              | 100,0 | - 4996    | - 1,8   |
| Дальневосточный федеральный округ |                      |       |                     |       |           |         |
| Российские                        | 427                  | 18,1  | 590                 | 19,5  | - 163     | - 27,6  |
| Иномарки                          | 1933                 | 81,9  | 2429                | 80,5  | - 496     | - 20,4  |
| Всего                             | 2360                 | 100,0 | 3019                | 100,0 | - 659     | - 21,8  |

Сегодня в Дальневосточном регионе ситуация на автомобильном рынке такая же, как и в целом по стране: стагнация и превышение предложения над спросом. В данной статье авторы приводят результаты исследования рынка и анализ факторов, влияющих на развитие рынка подержанных автомобилей (автомобили с пробегом) в Дальневосточном федеральном округе.

Проанализировав 13 933 предложений по продаже автомобилей с пробегом на интернет - портале Drom.ru, мы выяснили, что более 88,4 % — автомобили японских концернов («Toyota», «Honda», «Nissan», «Mazda», «Mitsubishi» и др.). Предпочтение дальневосточников вторичным автомобилям обусловлено спецификой региона — близостью со странами АТР. Абсолютным лидером, как и в докризисный период, остаётся «Toyota», что обусловлено близостью региона к стране - производителю, проверенному временем высокому качеству японской марки, а также приемлемой цене и доступному обслуживанию. Самыми популярными марками Toyota на момент исследования явились: Mark II, Land Cruiser Prado, Corolla, Crown, Land Cruiser. Другие модели автомобилей, как отечественного производства, так и иностранные марки (США, КНР, Германия) встречаются значительно реже. Доля автомобилей российских марок составляет только 4,6 %.

Анализ предложений подержанных автомобилей на интернет - портале Drom.ru по возрастным группам показал, что вторичный автомобильный рынок ДВФО специфичен и отличается от общероссийского более высоким возрастным цензом, так если в России

половина автомобилей среднего возраста от 5 - 10 лет, то на Дальнем Востоке 46 % находятся в категории 10 - 20 лет. А также 10 % – старше 20 лет (категория устаревших моделей). Это свидетельствует о том, что больше половины автомобилей имеет большой пробег и износ, и их владельцы поддерживают жизнеспособность транспортного средства, часто и регулярно обращаясь к услугам станций технического осмотра.

В связи с постоянным ростом цен на бензин, нестабильной экономической ситуацией автолюбители при выборе транспортного средства отдают предпочтение экономичным автомобилям (с малым объёмом двигателя, гибридам). Большинство транспортных средств работает на бензине (84,5 % ) и оснащено автоматической коробкой передач (85,4 % ). Также лидируют автомобили с задним приводом (классический тип привода) – 55,8 % и малолитражки с объёмом двигателя до 2,2 л.

Для выявления и ранжирования потребительских предпочтений и искомым преимуществам (комфорт, гарантия безопасности, эксплуатационные характеристики, цена и др.) при выборе автомобилей, бывших в употреблении, мы провели опрос 100 автолюбителей.

Анализ структуры факторов, влияющих на потребительские предпочтения, показал, что большинство людей склонны выбирать автомобиль, руководствуясь ценой на него, поэтому ценовой фактор занимает лидирующее положение в составе всех факторов. Было установлено, что главным преимуществом подержанных автомобилей является более низкая цена. Для всех опрошенных (100 % ) это стало основным критерием выбора транспортного средства. Так, на вторичном рынке можно приобрести автомобиль даже без пробега дешевле до 20 % , чем такой же в автосалоне. Цена на подержанный автомобиль одной и той же марки варьируется в зависимости от года выпуска, состояния автомобиля, спроса, технических характеристик и тюнинга. Чаще всего продавец указывает среднюю цену по сайту, которая при осмотре автомобиля может снизиться до 10 % . По ценовому сегменту лидируют автомобили стоимостью от 500 тыс. до 1 млн руб. Меньше всего объявлений на сайте Drom.ru о продаже транспортных средств представительского класса стоимостью более 1 млн руб.

На втором месте по предпочтениям находится стаж вождения. Из ста опрошенных – 96 % купили первую машину на вторичном рынке, руководствуясь тем, что водителю с небольшим стажем целесообразнее приобретать опыт вождения на недорогой машине, как по экономическим соображениям, так и по безопасности.

Семь процентов автолюбителей считают автомобиль «с историей» до 2000 года выпуска (например, TOYOTA MARK 2 «Самурай») более надёжным из - за прочности кузова и проверенного временем, суровым климатом и испытанного российскими дорогами.

Что касается способа и места приобретения автомобилей с пробегом, мы выделили три основных группы сделок, имеющие свои достоинства и недостатки (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика способов приобретения подержанных автомобилей.

| Способ продажи    | Достоинства   | Недостатки                                      |
|-------------------|---|---|
| Газета бесплатных | – возможность поторгаться;<br>– консультация с владельцем | – высокая вероятность мошенничества (отсутствие |

|                            |  |  |
|----------------------------|--|--|
| объявлений «Из рук в руки» | про эксплуатацию   | гарантии юридической чистоты и технической исправности ТС);<br>– ограничение кредитования;<br>– временные затраты на поиск, осмотр и диагностику |
| Специализированная фирма   | – юридическая чистота и гарантии;<br>– широкий ассортимент;<br>– консультации с менеджерами и механиками   | – цена выше, по сравнению со сделками между физическими лицами   |
|                            | зависят от количества и качества предоставляемых услуг   |  |
| Официальный дилер          | – юридическая чистота;<br>– добросовестная предпродажная подготовка;<br>– гарантии;<br>– кредитные программы;<br>– экономия времени на поиск;<br>– услуга «trade in» | – цена выше, по сравнению с предыдущими способами продажи;<br>– ограничение выбора маркой дилера.  |

Первая группа – сделки по объявлениям в газете «Из рук в руки». Это самый экономичный способ приобретения автомобиля на вторичном рынке, который в то же время имеет больше всего рисков для покупателя. Вторая группа – специализированные фирмы. У официальных дилеров есть среди достоинств очень привлекательное предложение для потребителя, желающего поменять своё транспортное средство на более новую модель — «trade in». На Дальнем Востоке эта услуга ещё не получила должного распространения, но в будущем ожидается развитие этого направления.

Наибольшая часть сделок на вторичном рынке Дальнего Востока (около 90 %) происходит непосредственно между физическими лицами, когда основными источниками информации являются интернет порталы (Drom.ru, FarPost.ru, Am.ru и др.), газетные объявления и авто рынки. Значительно реже автомобили приобретаются через специализированные фирмы (6 %) и официальных дилеров (4 %).

Стоимость подержанных автомобилей на Дальнем Востоке за последний год большей частью не изменились. Это вызвано прежде всего тем, что весь предыдущий год рынки наполнялись плохо продаваемыми машинами, что является индикатором потребительского поведения, говоря о том, что население в условиях ухудшающейся экономической обстановки склонно к сокращению расходов и увеличению накоплений. Снижение платежеспособности населения при повышении цен на автомобили ведет к беспрецедентному падению спроса, в связи с чем, рынок подержанных автомобилей в Дальневосточном регионе пересыщен. Корректировка ситуации может произойти только при улучшении экономической ситуации и стабилизации курса рубля, которая привела бы к снижению стоимости автомобилей. На основании вышесказанного, авторы делают прогноз об оживлении вторичного автомобильного рынка ДВ региона, большей частью за счёт перераспределения предложений внутри страны.

### Список использованной литературы

1. На Дальнем Востоке не покупают российские авто: [Электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: [http://khabarovsk.carfor.ru/n\\_khabarovsk/1269.html](http://khabarovsk.carfor.ru/n_khabarovsk/1269.html) (дата обращения: 04.04.2014).
2. Вторичный авторынок: иномарки обогнали российские бренды в первом квартале / Автостатинфо [Электронный ресурс] - Режим доступа. – <http://avtostat-info.com/News/2902> (дата обращения 10.04.2016г)
3. Соотношение первичного и вторичного рынков легковых автомобилей в регионах РФ [Электронный ресурс] - Режим доступа. – URL:<http://www.asroad.org/stat/avtostat/> (дата обращения 10.04.2016г)

© Колесников А.В., Слободенюк Д.В., 2016

УДК 338

**Г.В. Комарова**

Магистрант группы ТД - Эг 21

ИСОиП (ф) ДГТУ

г. Шахты, Ростовская область, Российская Федерация

**И. А.Скрынникова**

Заведующая кафедрой

«Товароведение, маркетинг и предпринимательство»

к.э.н., доцент

ИСОиП (ф) ДГТУ

г. Шахты, Ростовская область, Российская Федерация

### ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Предоставление торговых услуг потребителям – сфера, требующая постоянного контактирования с клиентами, т. е. предоставление услуг происходит в результате взаимодействия клиента и продавца - консультанта. Можно сказать, что исполнитель услуги является неотъемлемой частью обслуживания, составной частью предоставления торговой услуги и именно от него и от его профессионализма зависит удовлетворенность покупателя. Тем самым, качество обслуживания напрямую зависит и неотделимо от его качественного предоставления персоналом. Для того, чтобы предоставлять услуги на высоком уровне, организация должна создавать комфортные условия для своего персонала, организовывать его грамотное обучение, повышение квалификации, применять эффективную систему моральных и материальных стимулов. Этой проблематикой и занимается внутренний маркетинг.

Содержание внутреннего маркетинга строится на акцентировании внимания фирмы на «внутреннего потребителя» – сотрудников организации – как основополагающем драйвере удовлетворенности конечного потребителя. Это значит, что, чем больше организация уделяет внимание удовлетворению нужд персонала, тем эффективнее этот персонал будет

удовлетворять потребителей, тем самым повышая их лояльность. Повышая уровень лояльности клиентов фирма приобретает значимое конкурентное преимущество. Согласно парадигме «маркетинга отношений» 20 % лояльных клиентов приносят 80 % общей прибыли (закон Паретто).

Маркетинговый подход к работникам розничной организации обусловлен следующими причинами:

- работники торгового зала, удовлетворенные условиями труда, легче воспринимают стандарты предоставления торговых услуг и более качественно обслуживают клиентов;
- персонал розничной организации, эффективно контактирующий с клиентами, важнейший фактор успешного внешнего маркетинга.

Таким образом, можно подчеркнуть, что внутренний маркетинг можно обозначить, как комплекс мероприятий по привлечению, обучению, применению материальных и нематериальных стимулов и удержанию квалифицированного персонала путем создания комфортных условий труда, удовлетворяющих разносторонние потребности сотрудников.

Существует несколько методик определения уровня развития внутреннего маркетинга на предприятии. Приведем их:

- анализ «важность - исполнение» в сочетании с теорией мотивации труда Ф. Герцберга;
- определение клиентоориентированности персонала компании;
- измерение лояльности персонала методом Organizational Commitment Questionnaire (OCQ);
- метод Marketing & Communications Agency (MCA) [1, стр 115].

В данном исследовании был использован анализ «важность – исполнение» в сочетании с теорией мотивации труда Ф. Герцберга, разработанный в конце 1970 - х гг.. На первом этапе данного исследования была использована уже готовая форма опросного листа, состоящая из 16 характеристик. На втором был проведен опрос с помощью анкеты: сотрудников попросили оценить по пятибалльной шкале важность для них каждого из атрибутов. Затем респонденты отметили уровень удовлетворенности по каждой характеристике. По результатам опроса проводился расчет среднего арифметического по категориям «важность» и «исполнение» по каждой характеристике. На последнем этапе атрибуты были представлены графически на карте «важность исполнение».

Карта состоит из двух пересеченных осей координат «важность» и «исполнение». Они разделяют пространство на четыре квадрата: 2 – «успешный результат», 4 – «возможная переоценка», 3 – «низкий приоритет» и 1 – «сосредоточиться на этом».

Квадрат «успешный результат» указывает на атрибуты, которые имеют высокую значимость и важность для сотрудников и которыми они удовлетворены полностью. Администрация розничной сети должна поддерживать стабильное состояние атрибутов из этого квадрата. Квадрат «возможная переоценка» отражает возможный перерасход ресурсов организации на те атрибуты, которые не особенно важны для работы персонала и они практически не сказываются на отношении к обслуживанию. Квадрат «низкий приоритет» показывает те характеристики, которым организация должна уделять больше внимания и ресурсов. Не рекомендуется заострять внимание на этих атрибутах и тратить дополнительные финансовые средства, т.к. и персонал не считает их важными. Квадрат «сосредоточиться на этом» указывает наиболее проблемные зоны, чрезвычайно важные для

сотрудников и существенно отражающиеся на их мотивации, но розничная сеть не уделяет им внимания в полной мере и не использует должное количество ресурсов.

Результаты анализа по методу «важность - исполнение» дают руководству розничной сети четкую и емкую информацию для постановки стратегических целей. График с нанесенными на нем атрибутами помогает увидеть изменения в предпочтениях сотрудников и принимать координирующие стратегические управленческие решения. Емкость результатов и графическая наглядность указывают на привлекательность данного метода для проведения исследований, связанных с внутренним маркетингом.

В результате длительных исследований Ф. Герцберг разработал шестнадцать атрибутов работы. Его двухфакторная теория мотивации труда добилась широкого признания экспертами в сфере маркетинга, управления персоналом и представляется возможным ее применение в качестве основополагающих оценочных характеристик в анализе «важность – исполнение».



Рисунок 1 – Факторы мотивации и факторы гигиены, разработанные Ф.Герцбергом

По теории Ф. Герцберга, для полной удовлетворенности персонала своим трудом, изначально необходимо обеспечить наличие факторов гигиены (состояние отсутствия неудовлетворенности), а затем – наличие факторов мотивации (состояние удовлетворенности) (Рисунок 1). Применение лишь одной из групп факторов не приводит к полной удовлетворенности персонала своим трудом [2, стр 67 - 70].

В рамках исследования проводился аудит внутреннего маркетинга методом анализа «важность – исполнение» в трех магазинах Магнит - Косметик В анкетировании принимал участие персонал, находящийся непосредственно на рабочих местах. Были опрошены администрация магазинов и продавцы - консультанты: директора в возрасте от 24 до 37 лет,

товароведы от 23 до 36 лет, продавцы - консультанты от 22 до 31 года. Среднее арифметическое по графе «важность» было рассчитано по пятибалльной шкале: «очень неважно» - 1, «неважно» - 2, «безразлично» - 3, «важно» - 4, «очень важно» - 5. Среднее арифметическое по графе «исполнение» было рассчитано по оценкам торговых работников по пятибалльной шкале: «очень не удовлетворен» - 1, «неудовлетворен» - 2, «безразлично» - 3, «удовлетворен» - 4, «очень удовлетворен» - 5.

Чтобы провести более глубокий и детальный анализ, было принято решение рассчитать результаты для продавцов - консультантов отдельно от администрации магазинов. Также было проведено интервьюирование персонала в устной форме с целью более глубокого выяснения причин неудовлетворенности. После детального рассмотрения результатов исследования, было подсчитано 32 средних балла по каждому из 16 атрибутов (16 по важности и 16 по исполнению) отдельно для администрации трех магазинов и для продавцов - консультантов. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты анализа персонала трех магазинов «Магнит - Косметик» по методу «важность - исполнение»

| Для меня:   | Важность |               | Исполнение |               |
|---|----------|---------------|------------|---------------|
|   | Продавцы | Администрация | Продавцы   | Администрация |
| 1. Лидерство в коллективе (М)   | 4,125    | 5             | 4          | 4,571         |
| 2. Возможность делать достойную, заслуживающую внимания и качественную работу (М) | 4,625    | 4,428         | 4,125      | 4             |
| 3. Свобода действий на работе   | 4,125    | 4,142         | 4          | 2,714         |
| 4. Достижение личных целей посредством работы (М)                                 | 4,25     | 4,714         | 4,125      | 3,428         |
| 5. Хорошие внутриорганизационные отношения с администрацией и сотрудниками        | 4,875    | 4,857         | 4,375      | 4,428         |
| 6. Возможности карьерного роста   | 4,75     | 4,714         | 3,875      | 4,142         |
| 7. Получение новых профессиональных знаний посредством обучения и тренингов (М)   | 4,5      | 4,571         | 4,375      | 4,142         |
| 8. Хорошие условия труда  | 4,375    | 4,857         | 2,5        | 2,428         |

|  |       |       |       |       |
|--|-------|-------|-------|-------|
| 9. Достаточный уровень заработной платы  | 4,75  | 4,857 | 2,25  | 1,714 |
| 10. Руководство оценивает персонал по достоинству (М)                                | 4,625 | 5     | 3,75  | 4,428 |
| 11. Помогать своей розничной организации в достижении целей                          | 4,375 | 4,428 | 3,625 | 4,571 |
| 12. Иметь фактический карьерный рост   | 5     | 5     | 3,25  | 4,142 |
| 13. Быть частью своего коллектива  | 4,625 | 4,571 | 4     | 4,429 |
| 14. Стабильность и надежность работы в розничной организации                         | 5     | 4,857 | 3,5   | 3,857 |
| 15. Быть информированным о результатах по прибыли и достижении планов по приоритетам | 4,25  | 4,142 | 4     | 4     |
| 16. Участвовать в принятии стратегических решений (М)                                | 4,125 | 4,428 | 2,75  | 4,286 |

Эти атрибуты были нанесены на карту «важность – исполнение», представленную на рисунке 2 для продавцов и 3 для администрации магазинов.



Рисунок 2 – Карта «важность - исполнение» для продавцов - консультантов розничной сети «Магнит - Косметик»

|          |            |                                       |               |   |   |
|----------|------------|---------------------------------------|---------------|---|---|
| Важность | 5          | Сосредоточиться на этом<br>3,4,8,9,14 |               |   | Усп.рез.<br>1,2,5,6,7,<br>10,11,12,<br>13,15,16 |
|          | 4          |                                       |               |   | Возможная переоценка                            |
|          | 3          | низкий                                | приори<br>тет |   |   |
|          | 2          |                                       |               |   |   |
|          | 1          |                                       |               |   |   |
|          | 1          | 2                                     | 3             | 4 |   |
|          | Исполнение |                                       |               |   |   |

Рисунок 3 – Карта «важность - исполнение»  
для администрации магазинов розничной сети «Магнит - Косметик»

Как видно из рисунков 1 и 2, большая часть атрибутов попала в квадрат «Сосредоточиться на этом». Это значит, что уровень внутреннего маркетинга оставляет желать лучшего. Атрибуты, общие для администрации и для продавцов - консультантов, попавшие в квадрат «Успешный результат» 1,2,5,7,13,15 – «Лидерство в коллективе», «Возможность делать достойную, заслуживающую внимания и качественную работу», «Хорошие внутриорганизационные отношения с администрацией и сотрудниками», «Быть частью своего коллектива», «Быть информированным о результатах по прибыли и достижении планов по приоритетам» и «Получение новых профессиональных знаний посредством обучения и тренингов» попали в квадрат «Успешный результат». Это говорит об отличной системе обучения в обучающем центре «Магнит», эффективном наставничестве в магазинах, и успешном регулярном проведении тренингов по различным группам товаров. Все это позволяет не только эффективно повышать квалификацию сотрудников посредством систематического получения новых навыков и знаний.

Несмотря на это неудовлетворенность продавцов консультантов критериями «Возможности карьерного роста» и «Иметь фактический карьерный рост» говорит о низких темпах карьерного роста. Исходя из результатов, можно говорить о хороших отношениях всего персонала с руководителем и сослуживцами. Большинство считают себя лидерами в своей группе, и находят свою работу стоящей, интересной и качественной и удовлетворены реализацией данных атрибутов в достаточной мере, что говорит о хорошо сложившихся внутриорганизационных коллективных отношениях в магазинах и интересе к работе на фоне хорошей нематериальной мотивации. Также сотрудники считают важным атрибутом и удовлетворены в достаточной мере информированностью о результатах работы, так как директор всегда сообщает о тех результатах, которые нужно достичь в этом месяце, и о уже достигнутых результатах в сопоставлении с планом по приоритетам и намеченным уровнем прибыли.

Для администрации магазина в квадрат «успешный результат», кроме указанных выше характеристик также попали 6,10,11,12,16. Атрибуты «Помогать своей розничной

организации в достижении целей», «Участвовать в принятии стратегических решений» говорят о большой удовлетворенности своим положением и властными полномочиями. Также они считают по достоинству оцененными себя высшим руководством и полностью удовлетворены продвижением по службе, чего нельзя сказать о продавцах - консультантах. Продавцы считают важными характеристики «Помогать своей розничной организации в достижении целей», «Участвовать в принятии стратегических решений», «Руководство оценивает персонал по достоинству», но реализуют их не в полной мере, на что руководству магазинов следует обратить внимание. Высокий уровень неудовлетворенности по результатам исследования был выявлен по следующим характеристикам «Хорошие условия труда», «Достаточный уровень заработной платы», «Стабильность и надежность работы в розничной организации». Следует акцентировать внимание на том, что ни администрация магазина, ни продавцы очень не удовлетворены условиями труда, и в частности уровнем заработной платы, так как в последнее время из-за многочисленных краж растет материальная ответственность при значительном снижении заработной платы. График работы продлен на 1 час. Сотрудникам приходится работать не только в праздничные дни, но и в свои выходные добровольно - принудительно участвовать во внешних ревизиях и открытии новых магазинов. Из-за декретных отпусков, больничных, текучести кадров некоторые сотрудники неделями работают без выходных. В «Магнит - Косметик», расположенном на площади Солдата, сократили персонал, обосновывая это недостаточным объемом выручки на такое количество сотрудников. Хорошие рабочие условия – один из основополагающих атрибутов, но условия труда оставляют желать лучшего, что, естественно, сказывается на настроении работников, отношении к работе, к обслуживанию клиентов, производительности труда, мотивации и здоровью.

Администрация магазина, в отличие от продавцов - консультантов очень не удовлетворена достижением личных целей, относящимся к работе, и хотела бы иметь больше свободы на работе. Так как администрация – это такие же наемные работники, как и продавцы - консультанты, они также подчиняются своему высшему руководству. Помимо пяти дней по графику, в праздничные дни и дни скидок они также работают сверх нормы.

Таким образом, из результатов проведенного исследования и посредством интервьюирования сотрудников следует, что первоочередного решения требуют следующие приоритетные проблемы:

- 1 Персонал перегружен.
- 2 Низкий уровень заработной платы.
- 3 Недостаточная система мотивации персонала.
- 4 Неудовлетворенность продавцов - консультантов участием в принятии решений, касающихся стратегии фирмы.

Необходимо обозначить направления по совершенствованию внутреннего маркетинга в розничной сети «Магнит - Косметик» Предложена следующая система нематериальной мотивации для розничной сети «Магнит - Косметик»:

- 1 Гибкий график. График, который подходит для учащихся сотрудников и для сотрудников, имеющих семью и детей.
- 2 Возможность подрабатывать на внешних ревизиях и открытии новых магазинов добровольно и за отдельную плату, которая будет отражаться в зарплатном листе в

отдельной колонке, чтобы сотрудник видел конкретную сумму надбавки за дополнительную работу.

3 Персональная зона ответственности для каждого сотрудника, например «детские игрушки» для одного продавца - консультанта, «посуда» для другого, чтобы снизить количество краж и увеличить вовлеченность персонала.

4 Представление лучших сотрудников по итогам месяца.

5 Лучшим сотрудникам предоставлять первоочередное право выбора отпуска и графика работы.

6 Публичная благодарность за достижения или поздравление с днем рождения, рождением ребенка.

7 Проведение корпоративных праздничных мероприятий.

8 Большая неудовлетворенность персонала сверхурочной работой указывает на необходимость нормирования графика работы.

Таким образом, система рекомендованных мероприятий будет способствовать росту удовлетворенности сотрудников розничной сети «Магнит - Косметик», повышать их производительность и уровень обслуживания потребителей, тем самым, повышая их лояльность к организации.

#### **Список использованной литературы**

1 Маркетинг в сфере услуг: Учебное пособие / И.А. Скрынникова. – М.: Издательство Московского университета, 2012. – 203 с.

2 Внутренний маркетинг как инструмент эффективного функционирования организаций сервиса: монография / И.А. Скрынникова, С.А. Сорочинская. – Шахты: Изд - во ЮРГУЭС, 2008. – 125 с.

© Г.В. Комарова, И. А. Скрынникова 2016

**УДК 336**

**А.Г. Копылова**

студентка 2 курса ИЭиУ, СКФУ,  
г.Ставрополь, Российская Федерация

#### **МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ОПОРТУНИСТИЧЕСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ В АГЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЯХ**

Проблема ограничения и предотвращения оппортунистического поведения является актуальной по нескольким причинам: повсеместность контрактных отношений влечет за собой возможность проявления оппортунизма при любых взаимодействиях субъектов. Оппортунистическое поведение порождает высокие транзакционные издержки, связанные с его предотвращением и ограничением.

По мнению О.Уильямсона, оппортунизм усложняет согласование между экономическими агентами. Результатом оппортунистического поведения предполагает собой, как правило, нарушением условий контракта и затраты контрагента [4].

Оппортунистическое поведение наблюдается в агентских отношениях между акционерами и менеджерами и прочее. Целью оппортунистического поведения менеджера является получение выгоды за счет акционеров компании [2].

Для сокращения оппортунизма менеджеров в российских корпорациях зачастую практикуют трудоустройство «по знакомству». Она подразумевает, что когда кандидат выбирается из ограниченного круга и строго по рекомендациям, как правило, личная рекомендация является некоей страховкой от возможного поведения. К сожалению, такой способ не гарантирует защиту от оппортунизма.

Следующим механизмом ограничения оппортунистического поведения – «детальный контракт», который представлен со стороны руководителя, где прописаны все обязательства той или иной стороны и обговаривается порядок оплаты труда на основе четких критериев оценки его деятельности.

Мотивационным инструментом в ограничении оппортунистического поведения управляющие могут выступать всевозможные поощрения и прочее. Главным преимуществом в такой системе является сглаживание конфликтов в интересах менеджеров и акционеров. Когда менеджер владеет акциями корпорации, у него появляется стимул и стратегическое развитие и роста капитала в корпорации.

Следующим ограничением оппортунистического поведения является «нематериальное стимулирование». К нематериальному стимулированию можно привести обучение, репутация, возможность карьерного роста, реализация собственных проектов в корпорации.

Далее рассмотрим взаимоотношение менеджера и работника в корпорации. Наиболее распространенный вид оппортунизма со стороны работника корпорации – это «отлынивание». Г. Демсец и А. Алчиан под «отлыниванием» понимали работу с наименьшей эффективностью и ответственностью, нежели по условию договора [1].

Безусловный метод борьбы с «отлыниванием» является непринужденный контроль над работой сотрудника. Данный контроль может осуществлять либо сам руководитель (сокращение времяпровождения в соц. сетях, ограниченная скорость интернета, выход в Интернет на рабочем месте) как правило, это вызывает недовольство со стороны сотрудников, либо при помощи современных технических средств (например, камеры). Работодатели объясняют, что общение в сети Интернет на рабочем месте отнимает большое количество времени у сотрудников и отвлекает их от выполнения своих служебных обязанностей [2].

Еще одним из способов ограничения оппортунизма у работников является создание внутренней конкуренции [3].

«Вымогательство» – вид оппортунистического поведения предполагает существование инвестиций в специфические активы. У работников возникает возможность «вымогательства», которое вызвано присутствием инвестиций руководителя в его человеческий капитал. Например, под риском увольнения работник может предоставить требования руководителю о получении дополнительных выгод, не предусмотренных в контракте (например, увеличение заработной платы, улучшить условия труда и т.д.).

Формирование в коллективе благоприятных условий, при которых каждый сотрудник улучшает свои достижения в корпорации, в дальнейшем приведет к сокращению оппортунистического поведения на всех стадиях [4].

Ни один из выше перечисленных вариантов ограничения оппортунистического поведения, не сможет сам по себе решить задачи.

Таким образом, принципалу необходимо воспользоваться соединением разных способов ограничения оппортунизма, вносить поправки в зависимости от схемы управления, как внутри корпорации, так и в индивидуальных стремлений агентов к оппортунизму.

#### **Список использованной литературы:**

1. Alchian A., H. Demsetz Production, information costs, and Economic Organization // The American Economic Review. 1972. Vol. 62. № 5. P. 777–795.
2. Попов Е.В., Ерш Е.В. Оппортунизм на производственных предприятиях / Е.В. Попов // Управленец. 2015. №2 (54). С. 60 - 64.
3. Криворотова Н.Ф. Институциональные основы совершенствования механизма управления эффективностью внешнеэкономической деятельности фирмы // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2015. № 2 (34). С. 6.
4. Криворотова Н.Ф., Абонеева Е.В. Институциональные аспекты внедрения режима таргетирования инфляции: теория и практика // European Social Science Journal. 2015. № 4. С. 49 - 54.

© Копылова А.Г., 2016

**УДК 33**

**М.Д. Коровякова**

студентка

СГУПС

Г. Новосибирск, Российская Федерация

#### **THE ROUBLE RATE AND OIL PRICES: RELATIONS AND FORECASTS**

The relevance of this research is caused by nowadays political, economic and geopolitical situation in the world. The Russian economy is mainly connected with oil production. Proceeds from oil sales is a major part of the Russian budget.

The aim of this article is to examine how oil prices affect the rouble and to show forecast on oil prices and the rouble. The main objectives are to determine the relation of oil prices and the rouble, to describe how oil prices are set nowadays, to view the dynamics of oil prices changes since 1998 to nowadays and to make forecasts concerning the oil prices and the rouble. [2]

How can we determine the relations between the oil prices, the dollar and the rouble? The exporters of Russian crude oil sell it for dollars, then they exchange dollars for roubles for operations inside the country.

The situation on the world oil market is the following: if the oil prices grow, the economy of Russia becomes stronger, because the US dollar exchange rate falls. It means that the Russian currency becomes stronger in relation to the US dollar.

Then, some words about the factors that determine oil prices. The situation on the world oil market depends on some factors:

Firstly, oil prices are determined by forecasts of crude oil extraction. If a country reports on increasing the number of drillings, oil prices decrease.

The second factor is influence on oil prices by The Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC). OPEC is a group of countries which are the biggest exporters of crude oil.

The third factor is economic instability in the world. If there is a slowdown in economic growth in countries which export oil, there will be oil prices decrease.

The fourth factor influencing oil prices is the US dollar rate. With the reduction of the dollar rate, oil prices go up, as we need more dollars for buying the same quantity of fuel. On the Figure 1 we can see relation between the dollar and oil prices. When Brent oil (North trade mark of oil) prices go down, there is an increase of dollar. And quite the other way, if oil prices go up, we can expect the decrease of American currency.

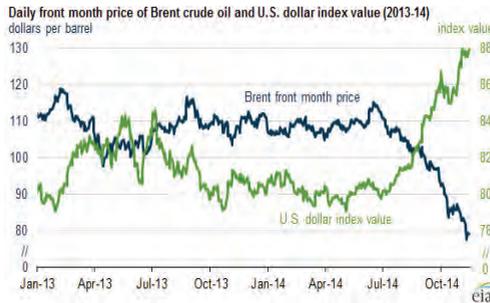


Figure 1. Relation of the US dollar on oil prices [7]

To see, how these factors influence oil prices, there are the dynamics of oil prices changes from 1998 to nowadays. In 1998 oil prices reached their historical minimum and amounted to 8.7 dollars for barrel because of slowdown in economic growth of main oil consumers. On the Figure 2 we can see the minimum price for Russian export brand of oil – Urals oil.

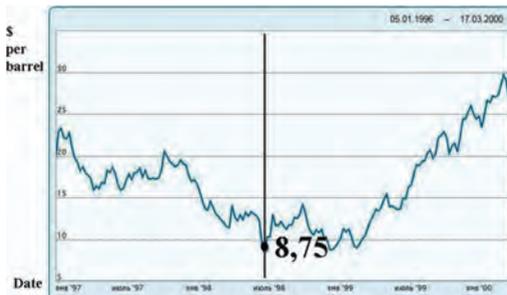


Figure 2. Urals oil prices in 1998 [6]

The maximum oil price was reached on the 11 of July in 2008. There was increase in oil demand and decrease in oil supply. The price was more than 146 dollars for barrel. Then, the world

financial crisis led to collapse in prices and oil prices were reduced. Figure 3 shows oil prices decrease in 2008.



Figure 3. Oil prices in 2008 [8]

Before making forecasts concerning oil prices and the rouble rate, it is necessary to turn attention on oil prices in 2016. It is interesting that in 2015 oil prices remained at the same level as in 2004, but the rouble became weaker. Why is it so? There are two reasons that can explain this junction:

The first reason is that the situation in the Russian economy changed completely. In 2004 Russian GDP growth was 8 % . In 2015 GDP was reduced by 3 % . [4]

One more reason is passing to the free floating exchange rate by the Russian Central Bank in 2014.

Now we are on the way to make forecast concerning oil prices and the rouble rate. Oil prices on the 18 of April 2016 were 44 dollars for barrel. They decreased because of the meeting of OPEK on the 17 of April 2016. Countries did not come to a common argument regarding oil production freezing. The next meeting was planned for June 2016.

Forecasts on oil prices are difficult to make, may be it is worth waiting the results of OPEC countries meeting in June 2016. Nevertheless, we are not expecting sharp oil price increase due to geopolitical instability in the world.

As it was said before, there was oil price reduction on the April 2016. But then the rouble rate was restored and on the 8 May, 2016 was about 65 roubles for dollar, it is shown on the Figure 4.

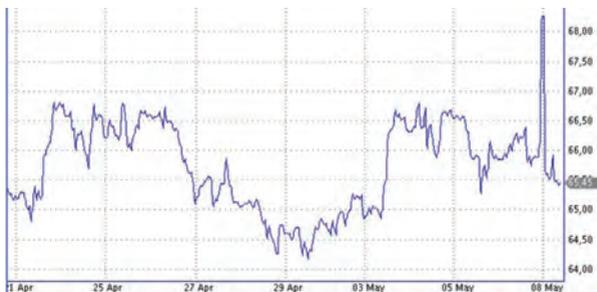


Figure 4. USD / RUB on the 8 May 2016 [5]

In conclusion we should underline that until oil prices define the world economy and until the Russian Federation has economy oriented to fuel export, especially oil, the rouble rate will be in a great dependence on the oil market situation. It is necessary to understand that oil prices are cyclical. There will be periodic decreases and increases in oil prices.

### **Список использованной литературы**

1. Дворец Н. Н., Шевелев А. Ю. Исследование зависимости курса рубля по отношению к доллару от цены на нефть / Н. Н. Дворец, А. Ю. Шевелев // Журнал Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. - № 6 - 2. – С. 293 - 295.
  2. Мальцев А.А., Кобелева Е.П., Матвиенко Е.Н. Реализация междисциплинарных проектов на иностранном языке как средство формирования профессионально - исследовательской компетентности / А.А. Мальцев, Е.П. Кобелева, Е.Н. Матвиенко // Журнал Вестник Сибирского Государственного Университета Путей Сообщения. – 2015. - № 4.1. – С 61 - 68.
  3. Хортиев Д., Цогоева М. Влияние нефтяных цен на валютный курс, валютный рынок РФ / Д. Хортиев, М. Цогоева // Журнал Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. - № 37 - 1. – С. 42 - 48.
  4. E - report.ru [Электронный ресурс] / Режим доступа - <http://www.ereport.ru/graph/gdprus.htm> (Дата обращения 03.05.2016)
  5. Forex charts Forexpf [Электронный ресурс] / Режим доступа - [http://www.forexpf.ru/currency\\_usd.asp](http://www.forexpf.ru/currency_usd.asp) (Дата обращения 10.05.2016)
  6. Forex charts Forexpf [Электронный ресурс]
  7. Howling about business and finance [Электронный ресурс] / Режим доступа - <http://wolfstreet.com/2014/11/20/soaring-dollar-plunging-oil-crummy-global-growth/> (дата обращения 30.04.2016)
  8. Trading view, web charts [Электронный ресурс] / Режим доступа - <https://www.tradingview.com/chart/?symbol=FX:UKOIL> (Дата обращения – 10.05.2016)
- © М.Д. Коровякова, 2016

**УДК 331.1**

**Д.В. Коротких**

студент

Сибирский государственный индустриальный университет  
г. Новокузнецк, Российская Федерация

### **РИСК - МЕНЕДЖМЕНТ: ОСОБЕННОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

В течение последних лет интерес различных субъектов предпринимательской деятельности к управлению рисками заметно возрастает. Доказательством этого служит постоянно увеличивающееся число предприятий, внедряющих риск - менеджмент, и количество конференций, семинаров, публикаций, посвященных данной тематике.

Риску в той или иной степени подвержены результаты всех видов деятельности любого предприятия. Поэтому правомочно говорить о многообразии рисков, возникающих в процессе работы по всем направлениям. Многогранность понятия «риск» обусловлена разнообразием факторов, характеризующих как особенности конкретного вида деятельности, так и специфические черты неопределенности, в условиях которой эта деятельность осуществляется [1]. Выявить все факторы достаточно сложно. Во - первых, большинство рисков имеет как общие факторы, так и специфические. Во - вторых, конкретный риск может иметь различные причины его возникновения в зависимости от вида деятельности предприятия.

Финансовый риск, как и любой риск, имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с достаточно высокой точностью. Чтобы количественно определить величину финансового риска, необходимо знать все возможные последствия какого - нибудь отдельного действия и вероятность самих последствий. Вероятность означает возможность получения определенного результата. Применительно к экономическим задачам методы теории вероятности сводятся к определению значений вероятности наступления событий и к выбору из возможных событий самого предпочтительного исходя из наибольшей величины математического ожидания. Иначе говоря, математическое ожидание какого - либо события равно абсолютной величине этого события, умноженной на вероятность его наступления.

Вероятность наступления события может быть определена объективным методом или субъективным. Объективный метод определения вероятности основан на вычислении частоты, с которой происходит данное событие.

Субъективный метод базируется на использовании субъективных критериев, которые основываются на различных предположениях. К таким предположениям могут относиться суждение оценивающего, его личный опыт, оценка эксперта, мнение финансового консультанта и т.п.

Риск - менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления.

Под стратегией управления понимаются направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. [2] Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решения. Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на вариантах решения, не противоречащих принятой стратегии, отбросив все другие варианты. После достижения поставленной цели стратегия как направление и средство ее достижения прекращает свое существование. Новые цели ставят задачу разработки новой стратегии.

Тактика - это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления является выбор оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Приемы риск - менеджмента представляют собой приемы управления риском. Они состоят из средств разрешения рисков и приемов снижения степени риска. Средствами разрешения рисков являются избегание их, удержание, передача, снижение степени. Избегание риска означает простое уклонение от мероприятия, связанного с риском. Однако избегание риска для инвестора зачастую означает отказ от прибыли. Удержание риска - это оставление риска за инвестором, т.е. на его ответственности. Так, инвестор, вкладывая венчурный капитал, заранее уверен, что он может за счет собственных средств покрыть возможную потерю венчурного капитала. Передача риска означает, что инвестор передает ответственность за риск кому - то другому, например страховой компании. В

данном случае передача риска произошла путем страхования риска. Снижение степени риска - это сокращение вероятности и объема потерь.

Процесс воздействия субъекта на объект управления, т.е. сам процесс управления, может осуществляться только при условии циркулирования определенной информации между управляющей и управляемой подсистемами. Процесс управления независимо от его конкретного содержания всегда предполагает получение, передачу, переработку и использование информации. В риск - менеджменте получение надежной и достаточной в данных условиях информации играет главную роль, так как оно позволяет принять конкретное решение по действиям в условиях риска.

В целом, система риск - менеджмента, как и любая другая система управления, основана на трех базисных компонентах — анализе, прогнозировании и контроле — и включает в себя стратегию и тактику риск - менеджмента. Стратегия управления рисками определяет основные направления риск - менеджмента и базируется на соблюдении принципа безубыточности деятельности и направлена на обеспечение оптимального соотношения между прибылью и уровнем принимаемых организацией рисков [3]. Тактика управления заключается в конкретных приемах и методах для достижения поставленной цели в определённых условиях. Задача тактики заключается в выборе из всех решений, не противоречащих стратегии, наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной ситуации методов и приёмов управления.

Таким образом, эффективность управления риском во многом зависит от умения использовать в полной мере все методы и приемы разрешения и снижения степени риска, то есть использовать весь существующий арсенал риск - менеджмента, включая сбалансированную систему показателей как технологию управления [4] оценку вероятности банкротства предприятия [5].

Исходя из этого, при постановке системы управления рисками необходимо применять положения действующих стандартов деятельности организации (в экономической, социальной, экологической сферах) [6], так как они формируют общие руководящие принципы, гибкие в практическом применении, но при этом их необходимо адаптировать к конкретной компании. Адаптация в первую очередь осуществляется через формализованное описание системы, то есть составление уникальной классификации рисков. Целью формализации является выявление рисков, способных повлиять на результат деятельности компании, а также оценка вероятности их появления и возможной величины ущерба.

С целью выявления рисков можно использовать классические методики, такие как анкетирование и опрос ключевых сотрудников и топ - менеджеров компании, бенчмаркинг по рискам. Основной целью любой из методик по выявлению рисков является идентификация событий, которые могут оказаться рискованными для компании, катастрофическими или опасными. В результате появляется предварительный реестр рисков, который впоследствии необходимо сгруппировать по тематическим группам. С целью унификации и приобретения классификацией свойств прозрачности при формировании тематических групп необходимо определить единые шкалы оценки рисков по двум основным параметрам: ущерб и вероятность возникновения риска в заданный временной период.

При разработке программы мероприятий по управлению рисками специалистам службы риск - менеджмента следует ориентироваться на максимальную унификацию формируемых оценок уровня риска, что выражается в формировании универсальных параметров, характеризующих объем возможного ущерба. В качестве таких параметров

наиболее целесообразно использовать воздействия рисков на финансовые потоки и финансовое состояние предприятия. [7]

### Список использованной литературы

1.Черникова О.П. Управление производственным риском угольной шахты // Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты. Сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно - практической конференции: в 7 частях. 2012. С.147 - 149.

2. Черникова О.П. Мотивация персонала горных предприятий в условиях кризиса // Современные научные достижения – 2014. Materiály X mezinárodní vědecko - praktická konference. 2014. С. 3 - 5.

3.Нифонтов А.И., Черникова О.П. Методика многоуровневой оценки эффективности производственно - хозяйственной деятельности угледобывающих предприятий // Организатор производства. 2014. №3 (62). С.52 - 60.

4.Нифонтов А.И., Тюфякова О.П. Сбалансированная система показателей как технология управления угольным бизнесом // Научные технологии разработки и использования минеральных ресурсов. Международная научно - практическая конференция: сборник научных статей. Новокузнецк, 2006. С.105 - 110.

5.Черникова О.П., Никитина С.А. Оценка риска банкротства горного предприятия // Научные технологии разработки и использования минеральных ресурсов. Сборник научных статей. Под общей редакцией В.Н. Фрянова. 2013. С.147 - 155.

6.Черникова О.П. Формирование корпоративной социальной отчетности угледобывающих компаний // Безопасность труда в промышленности. 2015. №10. С.51 - 56.

7. Кушнеров Ю.П., Нифонтов А.И., Михеев О.В., Тюфякова О.П. Экономические методы управления горно - подготовительными работами угольных шахт: пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям 090200 «Подземная разработка месторождений полезных ископаемых», 080502 «Экономика и управление на предприятии (горной промышленности и геологоразведки)». – М.: МАС, 2005. – 243 с.

© Д.В. Коротких, 2016

УДК 33.338.2

**Костяная В.И.,**

1 курс, магистр,

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента,

**Кобелева А.А.,**

3 курс, факультет Э и У

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента,

г. Краснодар, Российская Федерация

### АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье 256 Налогового Кодекса РФ амортизируемым имуществом принято называть имущество, которое по результатам интеллектуальной деятельности, находятся у налогоплательщиков на праве собственности, при этом пользуются им только для извлечения дохода и стоимость которых была не погашена путем начисления амортизации.

Амортизируемое имущество представляет собой имущество, которое имеет срок полезного использования более 12 месяцев и первоначальная стоимость более 20000 рублей [1].

Амортизация представляет собой одну из форм финансового резервирования для восстановления основных средств и нематериальных активов, при этом допускается постепенный перенос стоимости основных производственных фондов на выпускаемую продукцию [3].

Для начисления амортизации объектами выступают основные средства, находящиеся в организации на правах собственности, оперативного управления либо хозяйственного ведения.

Амортизационная политика организации содержит собственную последовательность формирования, которая обязана включать несколько следующих стадий.

В первой стадии происходит учет основных факторов, определяющих предпосылки для амортизационной политики, при этом выполняя определенные задачи:

- определение состава и объема основных средств;
- выбор методов оценки основных средств;
- обоснованное определение срока использования амортизируемого имущества, определение норм амортизации;
- оценка возможности инвестиционной активности и учета темпов инфляции.

На второй стадии наблюдается выбор конкретных способов по начислению амортизации, а именно:

- линейного;
- пропорционально объему продукции;
- уменьшаемого остатка;
- по сумме чисел лет срока полезного использования.

На третьей стадии наблюдается контроль за выбором направления амортизационных отчислений, по следующим категориям:

- накапливание амортизационных отчислений;
- использование амортизационных накоплений.

На последней стадии разрабатывается оценка эффективности амортизационной политики:

- анализ денежных потоков;
- анализ показателей обновления основных средств.

Существуют определенные ситуации, при которых амортизация по объектам основных средств не начисляется, например:

- жилищного фонда (жилье, дома, общежития, квартиры и др.);
- объектам внешнего благоустройства;
- продуктивному скоту, буйволам, волам и оленям;
- многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста [5].

В организации проводятся амортизационные отчисления из установленных норм амортизации и балансовой стоимости основных фондов по конкретным группам или инвентарным объектам.

При начислении амортизации для бухгалтерского учета нельзя совмещать с эксплуатацией и износом объектов основных средств [4].

Для понимания износом называется все потери физических или моральных категорий, которые происходят под влиянием естественных сил природы, старение и обесценивание основных средств.

Физическим износом является постепенная утрата основными средствами своей первоначальной потребительской стоимости как в результате их функционирования, так и бездействия. Другими словами, физический износ делится на полный и частичный.

Полным износом является определенное место, в котором все действующие средства ликвидируются либо заменяются совершенно новыми. Если рассматривать частичный, то он возмещается путем проведения конкретного ремонта. А моральный показывает резкое снижение стоимости основных средств и возникает лишь в результате роста производительности труда в отраслях.

При определении степени амортизации представляют величину, на которую стоимость объекта были перемещена на себестоимость готовой продукции, а также включена в амортизационный капитал компании. В роли процентов первоначальных характеристик выступает степень износа, при котором были потеряны и насколько быстро закончился их данный ресурс.

Внутренним источником финансирования затрат фирмы выступают амортизационные отчисления. Иначе говоря, данные исчисления способствуют постоянному изменению в структуре активов и позволяют приобретать новые машины и оборудования без привлечения заемных средств (ссуд, кредитов).

При исчислении ежегодной суммы амортизационных отчислений представляется понятиями, как «срок жизни» и его остаточная стоимость.

«Срок жизни» производственных средств для целей начисления амортизации устанавливается в качестве максимальной нормы налоговыми властями. Данное понятие представляет собой не максимально возможное использование данного средства, а лишь экономически оправданный срок его применения в данном виде производства (поэтому для одного и того же средства производства могут быть установлены различные сроки амортизации в зависимости от отрасли, в которой оно используется). Данный срок называется амортизационным периодом. Использование в процессе производства данного средства становится экономически невыгодным, которое может быть использовано ещё и для других целей или может быть продано на слом.

Цена, по которой реализуется выбывшее средство, называется его остаточной стоимостью, поскольку эта стоимость при всех условиях остается заданным средством (т.е. характеризует его «не снашиваемый» минимум стоимости), то она не подлежит списанию в порядке амортизации.

Списание, происходящее в амортизационном периоде, подлежит не вся стоимость производственного средства, а только его начальная стоимость (цена приобретения) и минус остаточная стоимость (для большинства видов оборудования она составляет примерно 95 % первоначальной стоимости).

Таким образом, на современном этапе важным рычагом повышения технического уровня производства, обновления основных производственных средств является научно обоснованная амортизационная политика организации.

### Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] / – Электрон. текстовые данные.– Электронно - библиотечная система IPRbooks, 2016.– 1034 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1250>.
2. Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. N 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» [Электронный ресурс] / – Электрон. текстовые данные.– ; 2013.– 118 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18290>.
3. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Керимов В.Э.– Электрон. текстовые данные.– М.: Дашков и К, 2015.– 583 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24744>.
4. Сайт [http://www.consultant.ru/document/Cons\\_doc\\_LAW\\_31472/a0ad79e0ddcc2b02e5c21638f256c9378ea6c10a/](http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_31472/a0ad79e0ddcc2b02e5c21638f256c9378ea6c10a/)
5. Персональный сайт – [http://www.snezhana.ru/os\\_5/](http://www.snezhana.ru/os_5/)

© В.И. Костяная, 2016

**УДК 658.81**

**Е.А.Кравченко**

Магистрант 2 курса, направление подготовки «Торговое дело»  
Орловский государственный университет экономики и торговли  
Г. Орел, Российская Федерация

## **ТОРГОВО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС КАК ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Торговая деятельность предприятий осуществляется на основании торгово - технологического процесса, который представляет собой комплекс торговых (коммерческих) и технологических операций, последовательно взаимосвязанных. Цель торгово - технологического процесса - доведение товаров в широком ассортименте и надлежащего качества до потребителей с наименьшими затратами труда и времени.

Торгово - технологический процесс можно разделить на две части: торговые и технологические операции. В ходе торгового процесса происходит смена формы стоимости, права собственности на товар переходят от продавца к покупателю после оплаты приобретения. Торговый процесс обеспечивает доведение товаров до потребителя, а также изучение спроса населения, формирование ассортимента, стимулирование сбыта. С обеспечением торгового процесса в магазине тесным образом связано предоставление услуг покупателям при посещении магазина и совершении покупки.

Технологический процесс обеспечивает обработку товарных потоков, начиная с поступления товаров в магазин и заканчивая полной подготовкой их к продаже. Он включает такие операции, как приемка товаров по количеству и качеству, хранение, фасовка, упаковка, перемещение, выкладка на торговом оборудовании. Покупатели в технологических процессах участия не принимают.

В настоящее время наиболее распространенным подходом является отношение к торговле - технологическому процессу, как эффективному управлению торговой деятельностью.

Торговые, технологические и информационные потоки взаимосвязаны и взаимозависимы в процессе организации продаж (рисунок 1).



Рисунок 1 - Взаимосвязь торгово - технологических процессов и информационных потоков

Одной из причин развития торгово - технологических процессов является возможность улучшения обслуживания потребителей, повышение качества и количества предлагаемых торговым предприятием услуг при оптимизации расходов.

В ходе эффективного управления торгово - технологическими процессами решаются следующие задачи:

– управление ассортиментом (достижение оптимального соотношения товарных групп и отдельных товаров, улучшение качественных и количественных критериев оценки товарной политики предприятия);

– повышение рентабельности (доходности) товаров (здесь требуется анализ как абсолютных, так и относительных показателей);

– планирование пространства торгового зала (учет требований к проектированию торговых предприятий, обеспечению свободного перемещения товаров и покупателей, рационализация товарных и покупательских потоков);

– планирование мест под выкладку товаров (подбор торгового - технологического оборудования, его размещение в пространстве торгового зала, полноценное использование установочной и выставочной площади);

– менеджмент персонала торгового зала (подбор и подготовка (переподготовка) торговых консультантов, управляющих и пр. сотрудников, особенно контактирующих с потребителями);

– совершенствование технологии товароснабжения (налаживание хозяйственных связей с партнерами - поставщиками, анализ поставок товаров с точки зрения равномерности, стоимости доставки, гибкости логистических подходов и пр.);

– предоставление сервиса;

– развитие мерчандайзинга и т.п.

Выделяют следующие принципы организации торгового - технологических процессов:

– комплексный подход к выработке оптимальных вариантов продажи товаров;

– создание наилучших условий выбора товаров, экономия времени покупателей, высокий уровень торгового обслуживания;

– соответствие технологии современному научно - техническому уровню, использование прогрессивных трудовых и технологических процессов;

– достижение оптимальной экономической эффективности технологического процесса путем ускорения оборачиваемости товаров, экономии труда, снижения издержек обращения;

– сохранение физико - химических свойств товаров.

Наряду с этим не следует упускать из вида такой важный элемент организации продаж, как продвижение товаров. Продвижение или распределение продукта не только создают условия, необходимые для успеха продукта на рынке, но и тесно связаны с ценообразованием (политикой цен) предприятия. Чтобы снижение цен повлияло на объем спроса (в сторону увеличения), необходимо, чтобы соответствующие коммуникации довели это снижение до сознания клиентов.

Так, реклама может повысить действенность цены с точки зрения ее воздействия на сбыт продукта предприятием, повышая или снижая ценовую эластичность. Фактическое воздействие рекламы и цен на объем сбыта продукта исключительно зависит от интенсивности того «раздражения», которое вызывает у покупателей цена и реклама.

Опираясь на теорию адаптации, некоторые исследователи выдвинули гипотезу о том, что покупатели формируют для себя определенный уровень адаптации к воздействию на них цен и рекламы. Когда покупатели сталкиваются с новыми средствами привлечения внимания со стороны цен и рекламы, они сравнивают их с уровнем адаптации (пороговыми значениями) и реагируют положительно (совершают покупку), если эти изменения

вызывают у них благоприятные ощущения. В противном случае при наличии отрицательной реакции происходит отказ от приобретения товаров.

При неизменной цене и рекламном воздействии и объем сбыта продукта не меняется.

Таблица 1 - Рациональность и нерациональность рекламы

| Варианты ценовой политики      | Реклама, повышающая ценовую эластичность  | Реклама, снижающая ценовую эластичность  |
|--------------------------------|---|--|
| 1                              | 2   | 3  |
| Высокая цена или повышение цен | Реклама нерациональна   | Реклама рациональна:<br>Реклама направлена на подчеркивание уникальности продукта, имиджа с целью усиления ощущения того, что этот продукт настолько хорош, что о цене как о факторе принятия решения о покупке говорить неуместно |
| Низкая цена или снижение цен   | Реклама рациональна:<br>Реклама направлена прямо на цену, чтобы убедить клиента в важности цены как основного фактора принятия решения о покупке. Если предприятие обладает ценовыми преимуществами, то оно будет стремиться к усилению данного аспекта | Реклама нерациональна  |

Возможно появление основных эффектов, которые могут возникнуть в результате изолированного изменения цены или рекламы, и эффектов взаимодействия, которые возникают, как правило, в результате их одновременного изменения (эффект синергии). Наглядно основные эффекты, а так же причины их возникновения представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Главные эффекты и эффекты взаимодействия цены и рекламы

| Реклама / Цена | Неизменная              | Повышающаяся  | Снижающаяся   |
|----------------|-------------------------|---|---|
| 1              | 2                       | 3   | 4   |
| Неизменная     | Объем сбыта не меняется | Объем сбыта уменьшается за счет сокращения покупок прежними клиентами и / или отказа части из них | Объем сбыта увеличивается за счет увеличения покупок прежними клиентами и / или присоединения к |

|              |   |                          |                               |
|--------------|---|--------------------------|-------------------------------|
|              |   | от этого продукта совсем | этому продукту новых клиентов |
| Повышающаяся | Объем сбыта увеличивается за счет того, что прежние клиенты покупают больше и / или к этому продукту присоединяются новые клиенты | Эффект взаимодействия 1  | Эффект взаимодействия 2       |
| Снижающаяся  | Объем сбыта уменьшается за счет того, что прежние клиенты покупают меньше и / или часть из них отказывается от продукта совсем    | Эффект взаимодействия 3  | Эффект взаимодействия 4       |

Из одновременного снижения цены и усиления рекламы вытекает двойной положительный эффект (эффект взаимодействия 2). Одновременное повышение цены и снижение интенсивности рекламы дают противоположный эффект (эффект взаимодействия 3). Как правило, оптимальной является поддержка как снижения, так и повышения цены усиливающейся со временем рекламой.

Снижение цены целесообразно сопровождать ценовой рекламой, а повышение цены – рекламой качества и имиджа. Тем самым смягчается негативное влияние повышения цены на объем сбыта и усиливается положительное влияние снижения цены. Следует также иметь в виду, что между изменением цены и изменением рекламы должен соблюдаться консенсус, т.е. они должны соответствовать друг другу. Только в этом случае следует ожидать положительного влияния на рентабельность предприятия.

В управлении процессом продаж в качестве продвижения может рассматриваться любая форма информирования потребителя о товарах, услугах или деятельности конкретной фирмы. Эти сообщения могут делать упор на информацию, убеждение, страх, эксплуатационные характеристики продукции, образ или имидж марки, юмор, сравнение с конкурентами.

Основными функциями продвижения с точки зрения организации продаж являются:

- создание образа престижности фирмы, ее продукции и услуг;
- информирование о характеристиках товара (функциональных, стоимостных и пр.);
- обоснование цены товара;
- информирование о месте приобретения товаров и услуг, о распродажах и прочих мерах по стимулированию продаж;
- создание благоприятной информации по сравнению с конкурентами.

На этапе принятия потребителем решения о покупке наибольшее значение приобретает коммуникация торгового персонала с клиентами. Разработка стратегии личного общения требует, прежде всего, определить роль, которую будет играть торговый работник в реализации коммерческой стратегии фирмы. Для этого нужно уточнить характер связи, которую хочет установить фирма со своими клиентами на каждом рынке товара.

После совершения покупки важен процесс обратной связи – реакции покупателя на посещение торгового предприятия и покупку. Обратная связь необходима для понимания удачных находок и просчетов в организации продаж.

Таким образом, управление торгово - технологическими процессами требует серьезного подхода и проработки всех аспектов, как по отдельности, так и в комплексе.

### **Список использованной литературы:**

1. Гальцова Л.А. Оценка эффективности управления торгово - технологическими процессами в розничной торговле. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Электронный ресурс] / Л.А. Гальцова – Режим доступа: <http://www.sutr.ru/science/dissertation/dissovet-economic/docs/Galцова.pdf>

2. Зиновьева И.В. Совершенствование организации и управления торгово - технологическими процессами в розничной торговле. Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat [Электронный ресурс] / И.В.Зиновьева – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-organizatsii-i-upravleniya-torgovo-tekhnologicheskimi-protsessami-v-roznicnoy-torgovle>

3. Макарова Т.Н. Нейромаркетинг. Новые возможности организации продаж / Т.Н.Макарова, М.А.Степанова // Поволжский торгово - экономический журнал, 2011. - № 6. – С. 16 - 24.

4. Макарова Т.Н. Современные технологии воздействия на потребителя / Т.Н. Макарова, Ю.С.Жарких // Научные записки ОрелГИЭТ, 2010. - № 1. – С. 345 - 348.

© Е.А.Кравченко, 2016

**УДК 336.71**

**В.А. Крикало**

Студент 2 курса

Ростовский Государственный

Экономический Университет

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ БАНКОВ**

Анализ деятельности коммерческих банков представляет собой сложную задачу, для решения которой важен комплексный анализ различных сторон деятельности банка. Стоит обратить особое внимание на финансовое состояние банка и определить перспективы его развития.

В нынешних условиях спада экономической активности в стране, анализ эффективности коммерческих банков особенно актуален, так как способствует получению подробной информации об эффективности деятельности того или иного банка, инвесторами, вкладчиками и другими заинтересованными лицами.

В данной работе рассмотрены факторы, влияющие на эффективность деятельности банков и способы ее повышения. Так же рассмотрено влияние различных внешних и внутренних факторов на эффективность работы банка, что в совокупности дает полную количественную и качественную характеристику методов оценки эффективности банков.

Банковская эффективность, подразделяется на: эффективность относительно затрат, эффективность относительно прибыли и эффективность относительно дохода.

Техническая эффективность, описывает максимизацию выпуска продукции при заданных ресурсах. Эффективность распределения сведена к минимальному использованию комбинации ресурсов при заданном уровне объема продукции. Банк является X - эффективным, если он производит при имеющемся наборе ресурсов и наилучшей из доступных технологий максимальный возможный объем продукции.



Рисунок 1. Классификация банковской эффективности.

Стандартная эффективность прибыли, это поддержание тем или иным хозяйствующим субъектом оптимально уравновешенного уровня арендной платы за использование капитала. Альтернативная эффективность прибыли определяется тем, что хозяйствующий субъект может максимизировать прибыль, если цена продукции на рынке не фиксированная.[3]

Оценка эффективности относительно дохода предполагает анализ доходов относительно эксплуатационных расходов, с учетом количества персонала, занятого в данном хозяйствующем субъекте.

Существует две группы методов анализа эффективности работы банка: подход финансовых коэффициентов и эконометрический подход.[6]

Подход финансовых коэффициентов является традиционным для оценки результатов эффективности банковской деятельности. Эконометрический подход, чаще используется в научных работах.

В основе эконометрического подхода лежит понятие границы эффективности. В данном подходе анализ значения финансовых показателей банка производится относительно

потенциальной границы эффективности. В рамках эконометрического подхода параллельно развиваются параметрические и непараметрические методы. [6]

Непараметрические методы имеют преимущество перед параметрическими методами. Для оценки эффективности не нужно знать функциональную форму границы эффективности. Граница представляется в виде произвольной ломаной кривой. Непараметрические методы обходятся без предположений о распределении показателя неэффективности. Методы основаны на расчете координат месторасположения банков, обладающих наибольшей эффективностью, которые и определяют вершины ломаной кривой.

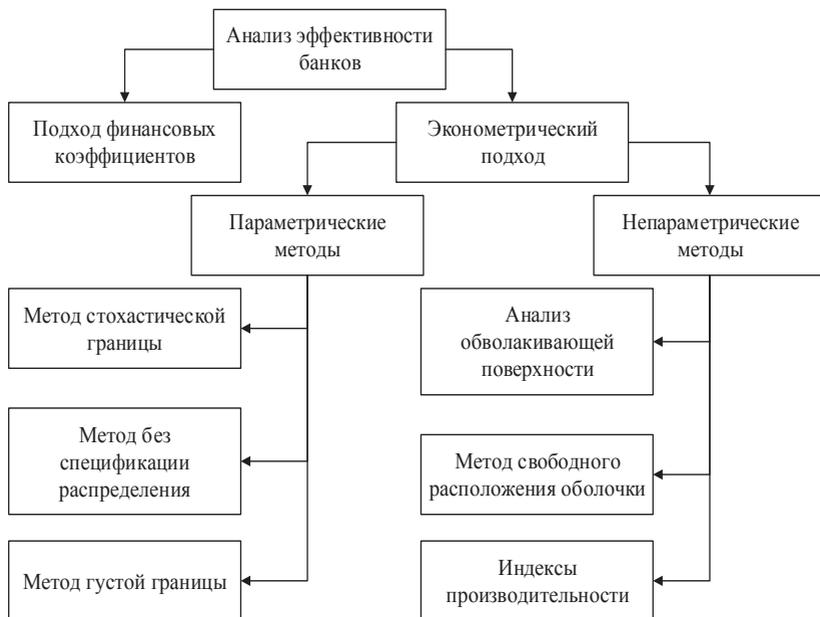


Рисунок 2. Классификация методов анализа эффективности

Параметрические методы учитывают такую характеристику как стохастичность, они дают оценку эффективности. Параметрическим методам не требуется применение дополнительных методик для тестирования гипотез о значимости полученных оценок и влиянии различных факторов. В параметрических методах учтена возможность случайных ошибок. Неправильное измерение эффективности работы одного банка не влечет за собой смещение оценок остальных банков.

Существует множество факторов, влияющих на эффективность банков, рассмотрим некоторые из них на примере классификации Баширова Р.Р. изображенной на Рисунке 3. [1]

Каждый из факторов данной классификации в сочетании с различными управленческими и организационными решениями может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на эффективность работы банка.

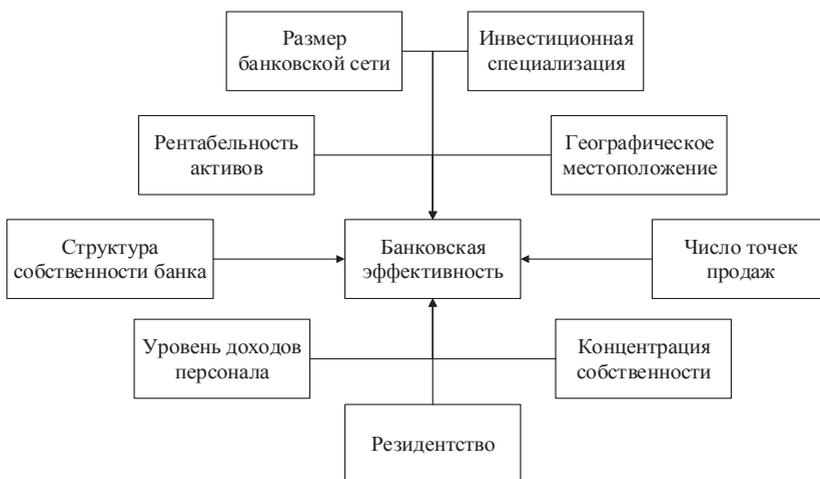


Рисунок 3. Факторы, влияющие на эффективность банков.

Проведем анализ эффективности банка ВТБ 24, используя методику, разработанную Выскачкиной О.А, и Дубовой С.Е. на основе данных финансовой отчетности банка за 2014 год. Методика включает в себя шесть основных разделов. [2]

Таблица 1. Основные разделы методики и коэффициенты эффективности банка

| Разделы                      | Показатели оценки эффективности  |
|------------------------------|--|
| Анализ активов<br>(в %)      | k1 - Уровень кредитной активности;   |
|                              | k2 - Коэффициент «агрессивности - осторожности» кредитной политики;  |
|                              | k3 - Коэффициент соотношения кредитных вложений и собственных средств;   |
|                              | k4 - Коэффициент риска кредитного портфеля;  |
|                              | k5 - Показатель доли просроченной задолженности в активах банка;   |
| Анализ пассивов (в %)        | k6 - Коэффициент стабильности депозитов;   |
|                              | k7 - Уровень оседания средств, поступивших во вклады;  |
|                              | k8 - Показатель использования банком привлечённых средств для финансирования кредитных вложений;                     |
|                              | k10 - Коэффициент соотношения уставного капитала и ссудной задолженности банка;                                      |
|                              | k11 - Показатель достаточности резервного фонда;   |
| Анализа ликвидности<br>(в %) | k12 - Рефинансирования банковской ликвидности за счет межбанковских ссуд;  |
|                              | k13 - Рефинансирования банковской ликвидности за счет портфеля выпущенных ценных бумаг;                              |
|                              | Нормативы ликвидности, устанавливаемые Банком России для кредитных организаций (k14 - 16); k14= H2; k15= H3; k16= H4 |

|   |  |
|---|--|
| Анализа результатов деятельности (в %)            | k17 - Рентабельности привлеченных средств;                           |
|   | k18 - Средств, привлеченные с помощью выпуска долговых обязательств; |
|   | k19 - Доходность кредитных операций;                                 |
|   | k20 - Рентабельность активов;  |
|   | k21 - Рентабельности собственных средств;                            |
|   | k22 - Доходность активов;  |
|   | k23 - Чистый спрэд;  |
|   | k24 - Чистая процентная маржа;                                       |
|   | Сумма максимальных значений в баллах по разделу 4:                   |
| Анализа деятельности с точки зрения клиента       | k25 - количество вновь открытых структурных подразделений            |
|   | k26 - количество структурных подразделений на 1000 клиентов          |
|   | k27 - удовлетворенность клиентов от обслуживания, %                  |
|   | k28 - Коэффициент клиентской базы;                                   |
|   | k29 - Коэффициента диверсификации клиентской базы;                   |
| Анализ факторов, влияющих на многофилиальный банк | k30 - Соотношение комиссионных доходов к комиссионным расходам;      |
|   | k31 - Соотношение процентных доходов к процентным расходам;          |
|   | k32 - Доходность активов многофилиального банка;                     |
|   | k33 - Показатель стоимости пассивов;                                 |
|   | k34 - Устойчивость средств на расчетных и текущих счетах клиентов;   |
|   | k35 - Коэффициент доходности кредитного портфеля;                    |

Вычислим коэффициенты, используя финансовую информацию о деятельности банка ВТБ 24, представленную на сайтах: [vtb24.ru](http://vtb24.ru)[5] и [bankstars.ru](http://bankstars.ru)[7] и произведем оценку коэффициентов в балловой системе с учетом интегрального коэффициента весомости.

В таблице 2, ↑ обозначает рост, ↓ обозначает снижение, — обозначает стабильность.

Таблица 2. Коэффициенты, их балльная оценка и балльная оценка с учетом интегрального коэффициента весомости.

| Показатели оценки эффективности | Весомость | ИК В | Балльная оценка (БО) |            |            | БО с учетом ИКВ |      |      |
|---------------------------------|-----------|------|----------------------|------------|------------|-----------------|------|------|
|                                 |           |      | 1                    | 3          | 2          | 1               | 3    | 2    |
| k1=59,49 %                      | 0.25      | 0.04 | < 39                 | > 39, < 40 | > 40       | 0,04            | 0,12 | 0,08 |
| k2=80,25 %                      | 0.22      | 0.03 | < 60                 | > 60, < 70 | > 70       | 0,03            | 0,09 | 0,06 |
| k3=622,40 %                     | 0.17      | 0.03 | > 80                 | 80         | < 80       | 0,03            | 0,09 | 0,06 |
| k4=99,86 %                      | 0.20      | 0.03 | < 60                 | > 70       | > 60, < 70 | 0,03            | 0,09 | 0,06 |
| k5=2,871 %                      | 0.16      | 0.02 | > 2                  | < 1        | > 1, < 2   | 0,02            | 0,06 | 0,04 |
| k6=81,89 %                      | 0.29      | 0.05 | < 75                 | > 75, < 90 | > 90       | 0,05            | 0,15 | 0,1  |
| k7=9,3 %                        | 0.14      | 0.03 | ↓                    | ↑          | —          | 0,03            | 0,09 | 0,06 |

|              |      |      |        |               |       |      |      |      |
|--------------|------|------|--------|---------------|-------|------|------|------|
| k8=93,83 %   | 0,26 | 0,05 | < 100  | > 100         | 100   | 0,05 | 0,15 | 0,1  |
| k9=12,89 %   | 0,12 | 0,02 | < 10   | > 10, < 20    | > 20  | 0,02 | 0,06 | 0,04 |
| k10=4,23 %   | 0,09 | 0,02 | ↓      | ↑             | —     | 0,02 | 0,06 | 0,04 |
| k11=4,59 %   | 0,10 | 0,02 | < 5    | > 5, < 25     | > 25  | 0,02 | 0,06 | 0,04 |
| k12=14,73 %  | 0,15 | 0,03 | > 15   | > 10, < 15    | < 10  | 0,03 | 0,09 | 0,06 |
| k13=5,34 %   | 0,18 | 0,04 | < 0,15 | > 0,15, < 0,4 | > 0,4 | 0,04 | 0,12 | 0,08 |
| k14=46,74 %  | 0,22 | 0,04 | < 15   | > 15          | 15    | 0,04 | 0,12 | 0,08 |
| k15=55,24 %  | 0,25 | 0,5  | < 50   | > 50          | 50    | 0,05 | 0,15 | 0,1  |
| k16=110,19 % | 0,2  | 0,4  | > 120  | < 120         | 120   | 0,04 | 0,12 | 0,08 |
| k17=1,38 %   | 0,16 | 0,4  | ↓      | ↑             | —     | 0,04 | 0,12 | 0,08 |
| k18=29,52 %  | 0,06 | 0,02 | ↑      | ↓             | —     | 0,02 | 0,06 | 0,04 |
| K19=1,72 %   | 0,15 | 0,04 | ↓      | ↑             | —     | 0,04 | 0,12 | 0,08 |
| k20=1,11 %   | 0,18 | 0,05 | ↓      | ↑             | —     | 0,05 | 0,15 | 0,1  |
| k21=10,73 %  | 0,15 | 0,04 | ↓      | ↑             | —     | 0,04 | 0,12 | 0,08 |
| k22=12,80 %  | 0,12 | 0,03 | ↓      | ↑             | —     | 0,03 | 0,09 | 0,06 |
| k23=6,1 %    | 0,12 | 0,03 | ↓      | ↑             | —     | 0,03 | 0,09 | 0,06 |
| k24=23,43 %  | 0,06 | 0,02 | ↓      | ↑             | —     | 0,02 | 0,06 | 0,04 |
| k25=71       | 0,12 | 0,01 | ↓      | ↑             | —     | 0,01 | 0,03 | 0,02 |
| k26=0,9269   | 0,13 | 0,01 | ↓      | ↑             | —     | 0,01 | 0,03 | 0,02 |
| k27=75,6 %   | 0,25 | 0,03 | ↓      | ↑             | —     | 0,03 | 0,09 | 0,06 |
| k28=77,98 %  | 0,23 | 0,02 | < 75   | > 75, < 95    | > 95  | 0,02 | 0,06 | 0,04 |
| K29=3,2306   | 0,27 | 0,03 | < 1    | 1             | > 1   | 0,03 | 0,09 | 0,06 |
| k30=338,20 % | 0,18 | 0,02 | < 110  | > 110, < 125  | > 125 | 0,02 | 0,06 | 0,04 |
| k31=237,42 % | 0,18 | 0,02 | < 110  | > 110, < 125  | > 125 | 0,02 | 0,06 | 0,04 |
| k32=10,30 %  | 0,15 | 0,02 | ↓      | ↑             | —     | 0,02 | 0,06 | 0,04 |
| k33=19,24 %  | 0,15 | 0,02 | ↑      | ↓             | —     | 0,02 | 0,06 | 0,04 |
| k34=16,94 %  | 0,2  | 0,03 | ↓      | ↑             | —     | 0,03 | 0,09 | 0,06 |
| k35=15,78 %  | 0,14 | 0,02 | ↓      | ↑             | —     | 0,02 | 0,06 | 0,04 |

Проведем оценку всех коэффициентов и составим таблицу балльной оценки коэффициентов с учетом интегральных коэффициентов весомости.

Таблица 3. Балльные оценки коэффициентов с учетом ИКВ

| Балльные оценки с учетом ИКВ |          |          |          |          |          |          |
|------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| k1=0,08                      | k6=0,15  | k11=0,02 | k16=0,12 | k21=0,12 | k26=0,03 | k31=0,04 |
| k2=0,06                      | k7=0,09  | k12=0,09 | k17=0,12 | k22=0,09 | k27=0,09 | k32=0,06 |
| k3=0,03                      | k8=0,05  | k13=0,04 | k18=0,02 | k23=0,09 | k28=0,06 | k33=0,02 |
| k4=0,09                      | k9=0,06  | k14=0,12 | k19=0,12 | k24=0,06 | k29=0,06 | k34=0,09 |
| k5=0,02                      | k10=0,06 | k15=0,15 | k20=0,15 | k25=0,03 | k30=0,04 | k35=0,06 |

Общая сумма балльных оценок с учетом интегральных коэффициентов весомости составляет 2,58, при этом максимально возможная сумма оценок составляет 3,12. Рассчитаем интегральный коэффициент эффективности деятельности многофилиального банка, по формуле  $\frac{\sum_{i=1}^n x_i}{x_{max}}$ ,

Получим коэффициент эффективности деятельности многофилиального банка ВТБ 24, равный 0,8269239, или 82,6923 % .

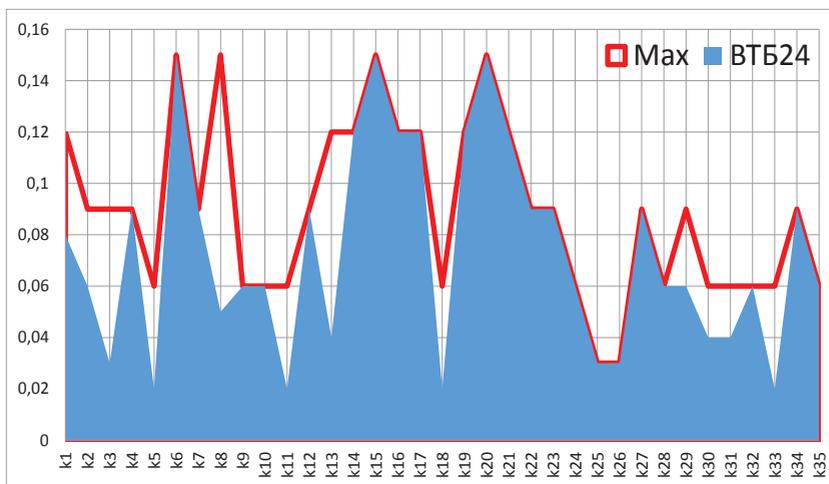


Рисунок 4. Сравнение максимальных показателей с показателями банка ВТБ24.

В данной работе мы использовали количественный метод оценки эффективности деятельности на примере банка ВТБ 24, в результате расчетов эффективность составила 82,69 % . На основании данного показателя можно сделать вывод, что банк ВТБ 24 является высокоэффективным. При этом, большинство коэффициентов не получили высшую балльную оценку. Это означает, что банк ВТБ 24 получил высшую балльную оценку по коэффициентам с наибольшей весомостью. Это отражается на Графике 1, 3 из 4 самых высоко оцениваемых коэффициента у получили наивысшую оценку(k6,k8,k15,k20).

В данной работе, при оценке эффективности банка ВТБ 24, учитываются сразу три классификации: эффективность относительно затрат, эффективность относительно прибыли и эффективность относительно дохода, что дает достаточно точную оценку.

При рассмотрении факторов, влияющих на эффективность банка ВТБ 24, проанализированы такие факторы как: размер банковской сети, концентрация собственности, рентабельность активов и число точек продаж. Проведен анализ эффективности работы банка, с использованием подхода финансовых коэффициентов.

Мы рассмотрели один из способов оценки эффективности банковской деятельности, который дает количественную оценку эффективности деятельности банка. В настоящее время отчеты о работе банков находиться в открытом доступе, что дает возможность произвести анализ эффективности достаточно точно и подробно.

### **Список использованной литературы:**

1. Составлено по БАШИРОВ Р.Р. Методы оценки и анализа эффективности деятельности коммерческих банков в регионах // Журнал: Финансовая жизнь №4 — 51 - 59 с. Год: 2011 ISSN: 2218 - 4708
2. Выскачкиной О.А, и Дубовой С.Е. Методика оценки эффективности деятельности регионального банка // Журнал: Известия высших учебных заведений, №2 – 21 - 27 Год: 2011 ISSN 2218 - 1784
3. Даниэль Холло и Мартон Наги. Банковская эффективность в расширенном Европейском союзе // Журнал: Bank for International Settlements №28 – 217 - 235 с. Год: 2010 ISSN: 1682 - 7651
4. Попова А.Х., Ачеева А.Т. Анализ эффективности деятельности коммерческого банка // Журнал: Известия горского государственного аграрного университета №1 —264 - 267 с. Год: 2010 ISSN: 2070 - 1047
5. Сайт ВТБ 24. — 2015 [Электронный ресурс]. URL: vtb24.ru (дата обращения: 16.12.2015).
6. Сайт Российское образование: Аналитический отчет эффективность российских банков – 2007 [Электронный ресурс]. URL: <http://research.synergy.edu.ru/general/> (дата обращения: 15.12.2015).
7. Сайт Информационное агентство bankstars. — 2015 [Электронный ресурс]. URL: bankstars.ru (дата обращения: 16.12.2015).

© В.А. Крикало

### **УДК 338**

**Д.А. Кумейко**, магистрант 1 курс

**Т.В. Целых**, магистрант 1 курс

Самарский государственный экономический университет  
г. Самара, Российская Федерация

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ**

Рынок логистических услуг в России, на данный момент находится на стадии формирования, и тенденции в сфере логистики на мировом рынке служат для отечественных фирм отправной точкой для поиска каких-либо новых технологий, методов и форм обслуживания клиента в условиях стремительно растущей конкуренции. Россия, как известно, развивается довольно специфически, из-за многих факторов, например, как обширная территория, отсутствие необходимой инфраструктуры, климатические условия и менталитет.

По мнению экспертов, структура логистического рынка услуг в России в 2016 году будет выглядеть следующим образом:

Во - первых, продолжится укрепление и увеличение сектора транспортно - логистических услуг. Во - вторых, появятся тенденции развития у складских услуг (в 2014

году доля рынка складирования составляла всего 3,5 %). Но, не смотря на это, уровень складской инфраструктуры в России прогрессирует довольно медленно.

Оставшуюся долю российского рынка логистических услуг поделят услуги по управлению и экспедированию, которые составят, в общем, всего 7 % [1].

Операторы транспортно - экспедиторского сектора в 2015 году составляли около 50 % всех компаний, предоставляющих на отечественном рынке логистические услуги. На компании, которые предоставляют складские услуги, приходилось еще около 40 % . Оставшиеся 10 % были распределены между поставщиками ИТ - услуг, дистрибуторами и другими (рис. 1).



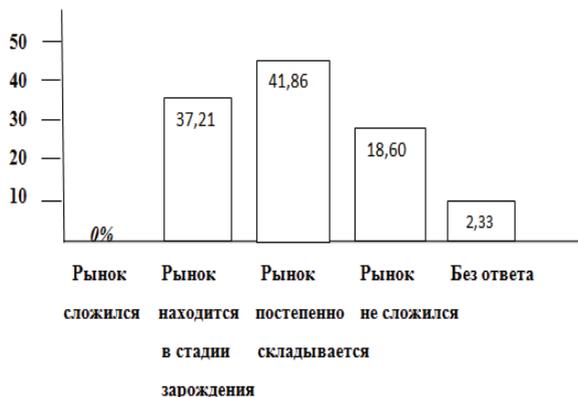
**Рис. 1. Прогноз структуры российского рынка логистических услуг в 2016 г.**

Таким образом, в развитии российского рынка логистических услуг можно выделить несколько тенденций. Во - первых, это глобализация деятельности логистических компаний, которая появилась в ответ на ужесточение требований грузовладельцев фирмам, предоставляющим различный спектр логистических услуг. Как следствие, провайдеры, имеющие обширное (в географическом аспекте) поле деятельности, вплоть до глобальной зоны действия, являются более привлекательными.

Во - вторых, следует отметить тенденцию консолидации деятельности логистических операторов. Эта тенденция обусловлена, в том числе, и предыдущей тенденцией глобализации, так как компании вынуждены расширить ассортимент предоставляемых услуг и территорию охвата логистических операций, а это трудно сделать провайдеру самостоятельно, в одиночку, поэтому более востребованными становятся различные формы совместной деятельности.

Следующая тенденция – слияние и поглощение позволяют логистическим компаниям диверсифицировать свою деятельность по разным рынкам. Более крупное и мощное предприятие получает возможность стать лидером на мировом рынке, становясь частью развитой международной диверсифицированной логистической сети, участие в которой может позволить получить конкурентные преимущества на глобальном логистическом рынке услуг, как в настоящее время, так и в будущей перспективе. Организации, позиционирующие себя как мировые лидеры, выходя на развивающиеся рынки, получают

от слияния и поглощения местных компаний определенную выгоду. Во - первых, они значительно экономят на финансовых, интеллектуальных и других инвестициях, поскольку совместная деятельность намного дешевле создания собственной инфраструктуры. Во - вторых, они имеют возможность опередить конкурента, так как приобретение (слияние или поглощение) сократит время вхождения на рынок [2, стр. 73].



**Рис. 2. Оценка рынка логистических услуг**

Как уже было указано, отечественный рынок логистических услуг находится на этапе формирования. На рис. 2 показано, как ответили представители различных компаний на вопрос о состоянии рынка логистических услуг в России, согласно опросу одной из российских компаний. Большая часть опрошенных (41,86 % ) ответили, что рынок логистических услуг в нашей стране постепенно складывается. Ни один из опрошенных не ответил, что рынок в нашей стране полностью сложился. Практически каждый четвертый ответил, что рынка логистических услуг в России нет.

Если рассмотреть отечественный рынок логистических услуг, то в настоящее время можно ожидать следующие тенденции развития:

Ожидается существенное расширение спектра предлагаемых логистических услуг, особенно при взаимодействии с крупными торговыми сетями;

Растет влияние российских логистических операторов на клиентов по предоставлению сервиса в области оптимизации уровня запасов, интеграции компьютерных систем и совместного управления издержками;

Резко увеличился спрос на логистические услуги, что в дальнейшем будет лишь увеличивать разрыв между ведущими компаниями, предоставляющими обширный спектр услуг и отсталыми в технологическом отношении компаниям [1, стр. 209].

Подводя итоги, можно отметить, что наиболее активно в России сейчас развиваются простые логистические операции. Такие как, например, транспортировка и экспедирование грузов различными видами транспорта. В организации и осуществлении сложных комплексных логистических услугах: интеграции и управлению цепями поставок от производителя до конечного потребителя, провайдеры заинтересованы значительно меньше. Но тенденция развития предоставления более сложных услуг все же наблюдается.

### Список использованной литературы:

1. Карпова, Н.П. Управление качеством в логистике услуг [Текст] / Н.П. Карпова // Вестн. молодых ученых Самар. гос. экон. акад. - Самара, 2004. - № 2 (10). - С. 209 - 212. - 0,3 печ. л.
2. Стратегическое управление на рынке логистических услуг [Текст] / Н.П. Карпова, Л.А. Сосунова // Вестн. Самар. гос. экон. ун - та. - Самара, 2011. - № 3 (77). - С. 72 - 77. - 0,5 / 0,3 печ. л.
3. Грищенко О.А. Современный рынок логистических услуг в России [Электронный ресурс] / Грищенко О.А. – Режим доступа: [http://iteam.ru/publications/logistics/section\\_80/article\\_4263](http://iteam.ru/publications/logistics/section_80/article_4263), свободный. (Дата обращения: 18.05.2016г.).

© Д.А. Кумейко, Т.В. Целых, 2016

УДК 339.378

**В.П.Куренкова,**

К.э.н., доцент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

### О КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Анализ периода перехода России к рыночным отношениям в 90 - х годах показал, что форсирование процесса приватизации и непоследовательность в ее проведении негативно повлияло как на стабильность экономики в целом, так и на экономическое развитие отраслей и определило необходимость постепенного отхода от государственной собственности, который должен был предусмотреть комплексные и системные изменения во всех сферах экономики, создающие предпосылки для стабильной и эффективной деятельности предприятий независимо от форм собственности. Экономическое равновесие на рынке могло быть достигнуто в этом случае за счет оптимальных пропорций сочетания государственного регулирования и сохранения государственного сектора как в экономике, так и в отдельных отраслях, и применения стимулов, присущих процессам самоорганизации в рыночных отношениях.

Концепция регулирования товарного предложения, предложенная нами в 90 - х годах [2], предполагала, что переход и передача регулирующих функций к рыночным структурам должен происходить в несколько этапов, при сохранении на каждом этапе в большей или меньшей степени государственного контроля над рынком. На первом этапе было необходимо обеспечение достаточно четкого разграничения сфер влияния государственного и негосударственного сектора с постепенным привлечением коммерческих структур к сохранению и развитию параметра социальных требований через соблюдение экономических интересов коммерческих структур при сохранении методов административного воздействия. На втором этапе по мере отработки порядка обеспечения поставок для государственных нужд и экономического механизма его реализации, а также создания условий, заинтересовавших предприятия всех видов собственности в

получении государственных заказов, контроль со стороны государства мог быть ослаблен, что отвечает условиям деятельности предприятий сферы обращения как самоорганизующихся систем. На данном этапе значительная доля реализации социально - экономических требований переходит на коммерческие структуры. Кроме того, в этот период, наряду с процессами интеграции предприятий в ассоциации, товарищества и т.п., обеспечивающих их устойчивое положение на рынке в следствии повышения эффективности в решении хозяйственных и финансовых проблем, возникающих при самостоятельной работе, особенно для предприятий малого бизнеса, предполагалось необходимым сохранение непосредственного участия государства в создании экономических и организационных условий для развития рыночной инфраструктуры, обеспечивающей возможность многосторонних контактов предприятий - продавцов и покупателей в целях формирования необходимых товаропотоков с учетом требований различных групп потребителей.

На третьем этапе при развитых рыночных отношениях произойдет окончательное преобладание горизонтальных структур над иерархическим регулированием, соответственно каждому конкретному рынку и обеспечивающих эффективную систему товародвижения. Создание таких каналов товародвижения, которые обеспечивали бы наиболее эффективный вариант снабжения товарами и создавали бы конкурентные преимущества для деятельности торговых предприятий, одновременно обеспечивая и решение социальных задач на потребительском рынке.

С самого начала экономических реформ отчетливо выявилась тенденция к объединению предприятий торговли и общественного питания для совместного решения хозяйственных задач и создание различных структур - ассоциаций, союзов, отраслевых объединений, торговых домов и т.д. Эти процессы происходили как в торговле, так и в других различных отраслях, где создавались отраслевые объединения производителей. В области оптовой торговли одной из первых была создана ассоциация «Российские автомобильные дилеры». Наибольшую известность получил федеральный закупочный союз «Система ТЗС», созданный в 2007 году для обеспечения закупок товаров для Союза независимых сетей России, что позволяет формировать крупные консолидированные заказы производителям, серьезно снижать логистические затраты и получать наиболее выгодные условия закупок, позволяющие конкурировать по цене на розничном рынке с федеральными сетями.

Необходимо отметить, что решения, направленные на регулирование работы оптового звена сферы обращения со стороны государства, являются точечными и не охватывают все аспекты этой проблемы прежде всего с точки зрения социальных последствий для конечных потребителей. В настоящий момент по - прежнему необходима и очевидна целесообразность разработки механизма, обеспечивающего развитие оптовой торговли, реализацию единой стратегической линии в развитии оптовой торговли, разработке вопросов взаимоотношений с производителями товаров, участие в формировании товарного рынка и его сбалансированности [4 - 7]. Специфика развития экономики России требует сохранения и активизации воздействия государственного регулирования по важнейшим социально - экономическим задачам, стоящим перед торговлей в настоящее время в сложных макроэкономических условиях, проведения политики импортозамещения при одновременном резком сжатии покупательского спроса.

### Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (ред. от 19.12.2014) "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы"
2. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015 - 2016 годы и на период до 2020 года, утв. Приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации № 2733 от 27 декабря 2014 года
3. Куренкова В.П. Регулирование товарного предложения на рынке потребительских товаров в переходный период – Дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05. - Москва: 1994. – 139 с.
4. Куренкова В.П. Оптовая торговля: регулирование как способ решения социальных задач - Развитие российской торговли в современных условиях: сборник научных трудов кафедры Коммерции и торгового дела / под ред. Г.Н. Чернухиной. - М.: Московский финансово - промышленный университет «Синергия», 2015. - 184 с.
5. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в Российской Федерации и перспективы его развития // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6 - 8. С. 7 - 10.
6. Куренкова В.П. Торговля России: регулирование и саморегулирование в условиях рынка // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1542 - 1556.
7. Красильникова Е.А. Товародвижение: системы управления в современных условиях. В сборнике: Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения Материалы международной научно - практической конференции, сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов. под ред. Малышкова В.И.. 2015. С. 109 - 111.

© В.П. Куренкова, 2016

УДК 336

**Бикалова Н.А., к.э.н., доцент, Кушаев Р.В.,**  
Финансовый университет при Правительстве РФ,  
г. Москва, РФ

### **«СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРАММНО - ЦЕЛЕВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИИ» НА 2013 - 2020 ГГ.»**

Для достижения поставленных целей необходимо решение следующих задач:

- развитие фундаментальных научных исследований;
- создание опережающего научно-технологического задела на приоритетных направлениях научно - технологического развития;
- институциональное развитие сектора исследований и разработок, совершенствование его структуры, системы управления и финансирования, интеграция науки и образования;

Основные ожидаемые результаты Государственной программы:

- обеспечение мирового уровня исследований в сфере фундаментальных и поисковых работ, соответствующего уровню исследований в странах с лидирующей экономикой, высокая степень международного сотрудничества в интересах формирования современной технологической базы экономики страны;

- концентрация кадровых и материальных ресурсов на приоритетных направлениях, обеспечение создания научно-технологического задела, востребованного секторами экономики;

К важнейшим условиям реализации Государственной программы относятся:

Определение в рамках настоящей Государственной программы долгосрочной перспективы (до 2020 года) устойчивого бюджетного финансирования фундаментальных и иных работ по созданию научно - технологического задела. Механизмы финансирования должны в средне - и долгосрочной перспективе обеспечивать необходимую ресурсную поддержку, в том числе, прорывным исследованиям в области национальной безопасности и стратегических секторов экономики. Расходы по Государственной программе до 2020 года в соответствии с бюджетным сценарием будут поддерживаться на уровне 0,22 процента ВВП. Следует отметить, что финансовое обеспечение Государственной программы в целом включает более 80 процентов средств федерального бюджета на фундаментальные научные исследования. В случае отсутствия других инструментов финансирования фундаментальных научных исследований снижение бюджетных ассигнований на мероприятия Государственной программы в процентах к ВВП может привести к снижению конкурентоспособности соответствующей сферы.

Повышение качества экспертизы и научно - технологического прогнозирования, расширение международного сотрудничества в этой сфере, развитие системы подготовки технических заданий, усиления межведомственной координации в сфере исследований и разработок, привлечение к участию в органах управления Государственной программой, в формировании тематики, экспертизе предложений, оценке результатов представителей технологических платформ, крупных компаний, отраслевых союзов и ассоциаций, других потребителей создаваемого научно-технологического задела.

Обеспечение конкурентного уровня доходов научных работников, занятых в реализации мероприятий настоящей Государственной программы (ориентиром является достижение к 2018 году среднего уровня оплаты труда не менее 200 процентов от среднего по стране, с учетом региональных особенностей).

## ВЫВОДЫ

Государственная программа предполагает расширение участия корпоративного сектора в ресурсном обеспечении сферы исследований и разработок, в том числе в целях повышения мотивации для обеспечения адаптации исследований и ориентации их результатов на практическое применение и коммерциализацию.

Развитие в рамках реализации Государственной программы конкурсных процедур поддержки научных исследований с формированием эффективной модели экспертизы, предусматривающей использование апробированных в ряде стран процедур и широкое привлечение экспертов и специалистов с высокой репутацией в отечественной академической сфере и за рубежом. Развитие принятых подходов к оценке результативности деятельности научных организаций и итогов проектов, выполняемых за

счет или с участием бюджетных средств, должно быть связано с дополнением используемых сегодня процедур качественными (экспертными) оценками и решениями, расширением области применения подобных подходов и приданием определенности действиям государства в зависимости от содержания экспертных заключений и / или рекомендаций.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Денежно - кредитная и финансовая систем / Под ред. Абрамова М. А., Маркина Е.В., 2014.
2. Сайт гос. программ - <http://programs.gov.ru/Portal/>
3. Бикалова Н.А. Усовершенствование программно - целевого бюджетирования инвестиционных и инновационных проектов. ISSN: 1999 - 849X / Экономика. Налоги . Право 3 / 2013. С.53 - 60.

© Н.А. Бикалова, Р.В. Кушаев, 2016

УДК 332

**О.И. Ланина**

К.э.н., доцент

ИЭУиС, ТГУ

им. Г.Р. Державина

Г. Тамбов,

Российская Федерация

### ОБРАЗОВАНИЕ «ТОЧЕК РОСТА» КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В условиях рыночных отношений резко обостряется конкурентная борьба между предприятиями, отраслями, регионами, странами. В результате такой борьбы сталкиваются интересы всех субъектов, в том числе и интересы регионов, но преимущества получает лишь тот регион, у кого сильнее конкурентные позиции.

В настоящее время наблюдается возросшая популярность теории и стратегии «точек роста», что объясняется появлением привлекательной идеи «концентрированной децентрализации» - концентрации ресурсов страны в нескольких узлах экономической системы, которые еще называются «полюсами роста». По нашему мнению, «точки роста» также следует отнести к основным факторам, определяющим не только состояние конкурентоспособности, но и устойчивого экономического развития региона.

Проблема устойчивого развития региона, ее научное осмысление, методология изучения, его понятийный аппарат и т.д. является актуальной.

Экономической причиной применения концепции «точек роста» является концентрация ограниченных ресурсов в пределах отдельных территорий, где эти ресурсы могут обеспечить максимальный и длительный экономический эффект в результате запуска механизма саморазвития этих территорий и их влияния на развитие других территорий, а

социальным основанием - необходимость создания благоприятных социальных предпосылок формирования и использования современной рабочей силы, образцов социального развития, служащих ориентиром для других территорий.

Следует заметить, что образование территориальных «точек роста» способствует реализации мультипликативных свойств развития, приданию импульсов ускоренной динамики отраслям и научно - техническим комплексам страны, а в городах и районах стимулированию интеграции хозяйственных и социальных структур, а также сопряженному развитию научных исследований, производства и образования.

Кроме того, региональные «точки роста» можно рассматривать как специфический фактор и ресурс устойчивого развития, использование которого, с одной стороны, можно интенсифицировать и ускорить, с другой - замедлить или реализовать частично.

По нашему мнению, теория «точек роста» имеет огромное значение для экономики. Экономика, как и любая система, представляет собой набор элементов, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости между собой. Некоторые из элементов являются базовыми, их можно назвать ядрами, без которых система может разрушиться, а остальные - второстепенными. Первые в этом случае являются доминирующими, они способны оказывать значительное влияние на последние и определять их развитие. В этой связи достаточно укреплять и развивать только базовые элементы для того, чтобы добиться стабильного развития всей системы. Сильные ядра самостоятельно укрепляют связи как между собой, так и с второстепенными компонентами, которые, вслед за ядрами, сами начинают развиваться. Этот процесс происходит во всех системах как живой, так и неживой природы, поэтому, на наш взгляд, аналогия с экономикой как с системой является вполне приемлемой.

Авторы О.И. Ланина, О.Н. Бочарова, С.А. Потокина считают, что первоначально значимой является «задача пересмотра сложившихся ранее приоритетов в экономике регионов, профилирующих видов деятельности, которые оказались неспособными продолжать выполнять роль локомотива региональной экономики. В связи с этим возникает проблема определения полюсов экономического развития, которая тесно сопряжена с обоснованием нового стратегического выбора региона» [1, с.86].

Как считает Полякова А.Г., «формирование механизма обеспечения устойчивого развития должно реализовываться по схеме: оценка ресурсов муниципального образования - определение потенциала устойчивого развития муниципального образования - выявление «точек роста», приоритетных направлений устойчивого развития муниципального образования - разработка схемы распределения ресурсов и аккумулированного потенциала по «точкам роста» для формирования устойчивой структуры муниципального образования» [2].

Таким образом, в условиях трансформации экономической системы очень важно определить ключевые узлы или точки, на которые мог бы опираться процесс формирования новых отношений и нового экономического порядка. Тем более необходимо иметь в виду ограниченность ресурсов экономики, которые должны использоваться с максимальной эффективностью, избегая распыления. Отсюда вытекает целесообразность применения принципа децентрализованной концентрации, который лежит в основе формирования стратегии «точек роста».

### **Список использованной литературы:**

1. Ланина О.И., Бочарова О.Н., Потокина С.А. Новая парадигма модернизации регионального социально - экономического пространства // Социально - экономические явления и процессы. № 4. 2012
2. Полякова А.Г. Обеспечение устойчивого развития муниципального образования в процессе эволюции: дис... канд. экон. Наук. Тюмень, 2003.

© О.И. Ланина, 2016

**УДК 658.628**

**О.А. Лебедева**

К.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и торговое дело»

ФГБОУ ВО «Орел ГУЭТ»

Г. Орел, Российская Федерация

**Е.И. Бунакова**

бакалавр

ФГБОУ ВО «Орел ГУЭТ»

Г. Орел, Российская Федерация

### **ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ – ЗАЛОГ УСПЕХА РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ**

Главной целью коммерческой работы предприятия является получение прибыли в результате удовлетворения покупательского спроса, что требует гибкого реагирования на изменения, происходящие на рынке. Для того, чтобы коммерческая деятельность была успешной, необходимо постоянно совершенствовать торгово - технологический процесс, и устранять возможные выявленные недостатки. Одним из составляющих элементов такого процесса является формирование рационального ассортимента товаров. От рациональности, полноты и устойчивости ассортимента реализуемой продукции зависит результативность работы торгового предприятия.

Постоянное внесение изменений в структуру ассортимента торгового предприятия непосредственно влияет на рост товарооборота и ускорение реализации товаров. Отсутствие в наличие нужных товаров, узкий, нестабильный или несоответствующий запросам потребителей ассортимент отрицательно сказывается на эффективности торгового процесса.

Сущность ассортиментной политики заключается в формировании ассортимента продукции с учетом требований рынка, финансового состояния предприятия и его стратегических целей. Формирование рациональной ассортиментной политики не мыслимо без анализа информации о характеристиках рыночных сегментов, предпочтений определенной группы покупателей, динамики цен, макроэкономических тенденций. Ассортиментная политика во многом определяет успех предприятия в конкурентном соперничестве. Чем больше торговое предприятие может предложить разных наименований товаров, удовлетворяющих потребности покупателей, тем сильнее конкурентные позиции данной фирмы в рыночной торговле.

Процесс формирования ассортимента товаров в торговом предприятии осуществляется в следующей последовательности (рисунок 1):

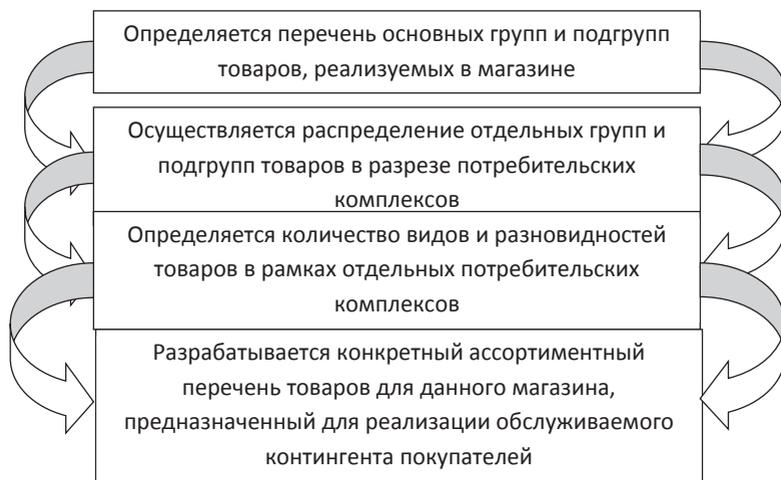


Рисунок 1 – Этапы формирования ассортимента товаров в торговом предприятии

Формирование рациональной структуры ассортимента начинается с выявления запросов потребителей к товарам определённой ассортиментной принадлежности. Требования к рациональности ассортимента могут меняться в зависимости от конъюнктурных тенденций (изменение уровня платежеспособности покупателей, модификация социально - культурных, правовых и информационных характеристик окружающей среды организации). Уровень требований к рациональности ассортимента индивидуален для каждого рыночного субъекта и подтверждается ассортиментной политикой.

Руководство предприятия должно постоянно стремиться к модернизации существующей ассортиментной политики в результате расширения или сужения количества номенклатурных позиций. Как правило, расширение разнообразия предлагаемой продукции вызывает рост спроса со стороны рынка. Добиться благосклонности клиентов, и как следствие, повышения степени приверженности покупателей к торговому предприятию, можно в результате использования двух различных стратегий:

- 1) расширение, обусловленное диверсификацией;
- 2) сужение, вызванное необходимостью вертикальной или горизонтальной интеграции.

Тщательно разработанная ассортиментная политика предприятия служит для руководства компании своеобразным ориентиром, позволяющим выбрать наиболее прибыльные направления деятельности. Правильный подход к формированию ассортиментной политики предприятия служит своего рода гарантией, что выгодные рыночные возможности не будут упущены.

Рационально сформированная ассортиментная политика служит залогом эффективности работы всего предприятия. Руководству предприятия нельзя останавливаться на достигнутых результатах, необходимо за счет видоизменения ассортимента расширять клиентурный рынок. Привлечение новых и удержание старых клиентов, способствующее

формированию устойчивой лояльности потребителей к предприятию является следствием рационально организованной ассортиментной политики.

Привлечение новых покупателей, как правило, возможно в результате проведения *наступательной ассортиментной стратегии*, когда торговое предприятие вводит новые ассортиментные позиции, которые вызовут интерес у потенциальных клиентов компании. Успех реализации данного подхода в значительной степени вызван применением коммуникативных мероприятий, направленных на информирование потенциальных потребителей. В качестве данных средств могут выступать рекламные листовки, плакаты, купоны и другие средства.

Наступательная ассортиментная стратегия может применяться в следующих модификациях:

- широкомасштабное наступление – введение новых ассортиментных позиций в большинстве товарных категорий;
- противостояние конкуренту – введение ассортиментных позиций, присутствующих в ассортименте конкурентной компании, а также их дополнение и расширение;
- обходной маневр – поддержание постоянства востребованных позиций и одновременное расширение ассортимента по потенциально востребованным категориям;
- тайная война – небольшое изменение ассортимента с учетом анализа потребностей потребителей, позволяющее добиться роста их удовлетворенности от посещения магазина и усиления лояльности;
- активные упреждающие удары – ответные действия изменения ассортимента конкурентами, заключающиеся в соответственном изменении структуры ассортимента и его оптимизации.

Достижения научно - технического прогресса становятся мощным стимулом обновления ассортимента потребительских товаров. Разработка принципиально новых товаров, не имевших ранее аналогов, а также товаров повышенного качества возможна в основном в результате развития науки, техники и технологии.

Формирование ассортимента товаров в торговом предприятии должно опираться на сбор первичной маркетинговой информация и анализ вторичных данных. Первичная маркетинговая информация - это данные, получаемые в результате специально проведенных для решения конкретной проблемы полевых исследований. Вторичная информация – это данные о предыдущих исследованиях, содержащие сведения о требованиях покупателей.

Итоговым результатом управления ассортиментом товаров является обеспечение его рациональности, что достигается установлением определённых требований, предъявляемых со стороны рынка. Эти требования регламентируются различными нормативными, техническими и технологическими документами.

#### **Список использованной литературы:**

1. Продвижение товара, продвижение товаров на рынок и стимулирование сбыта. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://adv.jofo.ru/482239.html>
2. Скворцова Н.А., Лебедева О.А. Анализ мероприятий и программ повышения удовлетворенности клиентов // Научные записки ОрелГИЭТ, 2015. – №1 (11). – С. 140 - 145

3. Факторы формирования ассортимента [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://psyera.ru/4095/factory - formirovaniya - assortimenta](http://psyera.ru/4095/factory-formirovaniya-assortimenta)

4. Формирование ассортимента [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://www.grandars.ru/college/tovarovedenie/formirovanie - assortimenta.html](http://www.grandars.ru/college/tovarovedenie/formirovanie-assortimenta.html)

5. Формирование ассортимента товаров на торговых предприятиях . [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://torgovlya.info / trgovye - kompanii / formirovanie - assortimenta.html](http://torgovlya.info/torgovye-kompanii-formirovanie-assortimenta.html)

© О.А. Лебедева, 2016

© Е.И. Бунакова, 2016

**УДК 339.137.01**

**О.А. Лебедева**

К.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и торговое дело»

ФГБОУ ВО «Орел ГУЭТ»

Г. Орел, Российская Федерация

**А.В. Легостаева**

магистр

ФГБОУ ВО «Орел ГУЭТ»

Г. Орел, Российская Федерация

**М.В. Викторова**

бакалавр

ФГБОУ ВО «Орел ГУЭТ»

Г. Орел, Российская Федерация

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СУЩНОСТИ КОНКУРЕНЦИИ**

Конкуренция в широком понимании этого термина – это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров или услуг. Экономический закон товарного производства - рыночная борьба за выживание и экономическое процветание. Причем эта борьба ведется по трем направлениям.

В рамках первого направления анализируется соперничество среди продавцов или производителей продукции. Действия производителей направлены на изучение потребностей своих покупателей и преследуют цель наиболее качественного их удовлетворения. Производители стремятся получать максимальный доход от осуществления рыночной деятельности, а это подразумевает реализацию продукции по максимально возможным ценам. Но, когда соперничество между предприятиями достигает своего апогея, в ход идут различные уловки по стимулированию покупательского спроса, в том числе в результате снижения цены на конечный продукт.

Второе направление конкурентной борьбы выявляется в рамках анализа потребительского рынка. Потребители отдают предпочтение тем товарам или услугам, которые способны в максимальной степени удовлетворить их потребности при

существующих ценах. Степень субъективности оценки товара покупателем зависит от его представления о соответствии характеристик товара имеющимся запросам. Здесь возможны три варианта: достоинства товара или услуги окажутся ниже его ожиданий, будут совпадать с его ожиданиями, или превосходить существующие ожидания. Удовлетворенный клиент становится приверженцем фирмы, которая смогла предложить продукт, в максимальной степени соответствующий его потребностям. Он будет также делиться своим позитивным мнением с друзьями и знакомыми, что позволит фирме укрепить рыночное положение.

Третье направление конкурентной борьбы разворачивается между продавцами и покупателями, старающимися добиться разных результатов относительно уровня цен при продаже и покупке товаров. Результата добивается та группа контрагентов, которая лучше отстаивает занимаемые позиции и навязывает противнику свою цену.

Таким образом, в ходе всей этой многосторонней борьбы в каждый данный момент на рынке устанавливается общая цена на однородные товары, обладающие одинаковым качеством. Конкуренция, таким образом, выступает в качестве силы, уравнивающей рыночные цены.

Выделяют три подхода к пониманию сущности конкуренции: поведенческий, структурный и функциональный. От предпочтения, отданного тому или иному подходу, можно интерпретировать различным образом сущность конкуренции и оценку состояния конкуренции.

1. В рамках поведенческого подхода конкуренция рассматривается только как состязательность на рынке. Конкуренция интерпретируется как борьба за ограниченное количество экономических ресурсов и особенно за деньги потребителя, на которые их можно приобрести. Внешняя среда формирует состояние конкуренции и оказывает определяющее воздействие на работу компаний.

2. Структурный подход опирается на современную теорию рынка. Подход позволяет разработать критерии к оценке состояния конкуренции, обеспечивающие государственное вмешательство в урегулирование конкурентных отношений на рынках. Конкуренция рассматривается как состояние рынка, при котором число фирм, реализующих однородный продукт, настолько велико, а доля конкретной фирмы на рынке настолько мала, что ни одна компания не может оказать воздействие на цену товара только путем изменения объема своих продаж. Основное внимание акцентируется на анализе структуры рынка по составу участников и их долям для определения интенсивности и состояния конкуренции на рынке.

3. Функциональный подход трактует конкуренцию как обязательный элемент рыночного механизма, который сможет предложить рычаги воздействия на экономику в случае возникновения отклонений от ее нормального развития. Конкуренция выступает движущей силой, функционально обеспечивающей взаимодействие спроса и предложения, уравнивающей рыночную цену; рассматривается как механизм регулирования пропорций общественного производства, способствующий отраслевому переливу капиталов.

Конкуренция несет в себе множество положительных аспектов. Под воздействием конкуренции производители вынуждены снижать свои затраты на производство товаров для увеличения совокупной прибыли. В результате компании получают возможность уменьшать розничные цены, что способствует росту спроса на товары и услуги и

благосклонно воспринимается рынком, в том числе покупателями, имеющими невысокий уровень достатка.

Конкуренция заставляет производителей повышать уровень качества товаров и постоянно расширять перечень предлагаемых товаров и услуг. Межотраслевая конкуренция путем перелива капитала из отрасли в отрасль формирует оптимальную структуру экономики, стимулирует развитие наиболее перспективных отраслей народного хозяйства. Конкурентная борьба способствует развитию научно - технического прогресса, постоянно заставляя товаропроизводителей применять лучшие технологии, рационально использовать ресурсы. Конкуренция заставляет компании поддерживать высокую деловую активность, постоянно искать новые возможности экономического роста для опережения своих соперников.

Проявление конкуренции – это характерный признак развития рынка. Наличие сильного конкурентного влияния свидетельствует о значительном развитии рыночных отношений и о зрелости форм бизнеса. Сама конкуренция в целом, если она не дошла до стадии, сильно ограничивающей возможности компании, положительно воздействует на развитие, заставляя предприятия осмысленнее и эффективнее организовывать свой бизнес.

Для фирмы важно как можно быстрее уловить усиление влияния конкуренции. Для этого необходимо отслеживать признаки, по которым определяется это влияние (таблица 1):

Таблица 1 – Признаки проявления конкуренции

| Признак        | Характеристика признака  |
|----------------|--|
| Деловые        | отражают изменение во времени объема продаж, количества клиентов, посетителей, разницы по филиалам, типам торговых точек, месту, видам продукции, изменению имиджа и репутации   |
| Информационные | позволяют определить изменение числа рекламных объявлений, частоты их повторения и величины, а также установить факты копирования или повторения ассортимента в буклетах, каталогах, статьях, на выставках, в Интернете на корпоративном сайте |

Формируя собственную линию поведения на рынке с учетом деятельности конкурентов, руководство предприятия может рассматривать своих соперников с отраслевой и рыночной точки зрения.

1. Согласно отраслевой модели конкуренции, соперниками являются предприятия, работающие в одной отрасли экономики. Под отраслью понимается совокупность предприятий, предлагающих рынку определенную группу товаров и использующих определенную технологию. Прямыми конкурентами в отрасли являются фирмы, придерживающиеся одинаковых или близких стратегий. При этом наиболее сильная конкуренция существует между фирмами, выпускающими похожие по качеству товары и реализующими их по схожим ценам. Но с точки зрения рынка отраслевая модель конкуренции является не совсем точной по ряду причин. Во - первых, не берутся во внимание потребности покупателей - предприятия, работающие в пределах одной

технологии, могут выпускать товары, рассчитанные на разные потребности, и в этом случае они уже не будут считаться прямыми конкурентами. Во - вторых, предприятия могут обслуживать разные сегменты покупателей, т.е. работать в разных рыночных нишах и в этом случае они тоже не будут рассматриваться как прямые конкуренты. В - третьих, у предприятий одной отрасли могут быть разные территории сбыта.

2. Рыночная модель конкуренции позволяет считать соперниками предприятия, работающие на одном рынке. Для установления конкурентов предприятие должно определить два уровня рынка, на которых оно действует или собирается работать: родовой рынок (рынок потребности) и рынок товара.

Родовой рынок – это широкое понятие рынка, рассматривающее покупателей с конкретной потребностью, выбирающих принципиально разные товары и услуги для удовлетворения этой потребности.

Рынок товара – более узкое понятие рынка, связанного с одной потребностью, но на котором покупатели делают выбор из однотипных товаров разных продавцов.

#### **Список использованной литературы:**

1. Анализ конкурентов предприятия [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://works.tarefer.ru/68/100342/index.html>
2. Конкурентная стратегия фирмы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentnaya-strategiya.html>
3. Лебедева О.А. Исследование конкурентов как основополагающий элемент разработки стратегии компании // Экономические и гуманитарные науки, 2009. – №4 (210). – С. 111 - 114
4. Сила и уровень конкуренции [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://tudopedia.ru/view\\_osnoviekonomiki.php?id=34](http://tudopedia.ru/view_osnoviekonomiki.php?id=34)

© О.А. Лебедева, 2016

© А.В. Легостаева, 2016

© М.В. Викторова, 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

|  |    |
|--|----|
| А.А. Абалакин<br>ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ<br>ЭКСПЕРТИЗЫ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ<br>В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ                                   | 6  |
| А.С. Адвахов<br>ОЦЕНКА ДЕЙСТВИЙ ГОСУДАРСТВА<br>ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ИНФЛЯЦИИ   | 8  |
| Е.Н. Халтурина, Д. Ю. Александрова<br>ВЫБОР ПОСТАВЩИКА СЫРЬЯ<br>В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА                          | 10 |
| О.А. Алиев, С.О. Ясногородский<br>ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА<br>ЗА ПЕРИОД С 2012 – 2015                  | 14 |
| Аметов Ф. Ю.<br>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ<br>РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ,<br>НА ПРИМЕРЕ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ ООО «ПРОФТУР» | 18 |
| А.Е. Антонова<br>ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РФ<br>И ПУТИ ЕГО ПОКРЫТИЯ  | 21 |
| В.Ю. Анисимова, А.М. Антюфеев<br>ПРОБЛЕМЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКА РОССИИ<br>ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ                | 22 |
| Р.К. Ахмедов<br>РОССИЙСКИЙ ПУТЬ ВНЕДРЕНИЯ БАЗЕЛЯ 3   | 26 |
| Т.Н. Балалаева<br>РЕАЛИЗАЦИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ<br>В ПРИМОРСКОМ КРАЕ  | 28 |
| Батукова О.А.<br>ОЦЕНКА МАНИПУЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ<br>НА ОСНОВЕ КОЭФФИЦИЕНТА НАЧИСЛЕНИЯ   | 32 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПК   | 36 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>КЛАССИФИКАЦИЯ ПОРТФЕЛЕЙ ПРОЕКТОВ,<br>РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПК                     | 39 |

|   |    |
|---|----|
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ<br>ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ  | 43 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКА ФИНАНСОВОЙ<br>НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПК   | 46 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ОТРАСЛЕВОЙ ЗНАЧИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ<br>ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА   | 50 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ОЦЕНКА ДОЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕСУРСНОМ ПОТЕНЦИАЛЕ<br>ОТРАСЛИ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА  | 53 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ОЦЕНКА РОЛИ<br>ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО<br>КОМПЛЕКСА В РЕЗУЛЬТАТАХ<br>ПРОИЗВОДСТВЕННО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ<br>ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛИ | 55 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК<br>В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР   | 58 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ОЦЕНКА ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК<br>ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ НАПРАВЛЕНИЙ<br>ИХ РАЗВИТИЯ В ХОДЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОТРАСЛИ                                      | 61 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ<br>ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК   | 64 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>АНАЛИЗ НИР, ВЫПОЛНЯЕМЫХ В ИНТЕРЕСАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ<br>НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ   | 68 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ПРЕДПРИЯТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ<br>КАК ОБЪЕКТЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ   | 71 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ОЦЕНКА РОЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПК<br>В ПРОИЗВОДСТВЕ ИЗДЕЛИЙ ОПРЕДЕЛЕННОГО ВИДА  | 73 |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ<br>КОРПОРАЦИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА  | 76 |

|   |     |
|---|-----|
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО<br>СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЭП В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ<br>ИХ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ | 79  |
| А.М. Батьковский, М.А. Батьковский<br>ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ<br>ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА                           | 82  |
| А.А. Бельская, А.В. Рекубрацкая<br>ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ<br>НА ТОПЛИВНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ                          | 85  |
| Д.Н. Бережная, Е.Н. Раздроков<br>СУЩНОСТЬ POS - КРЕДИТОВАНИЯ<br>В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ  | 87  |
| А.В. Бойко, Ю.Е. Загородняя<br>ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ<br>ЭФФЕКТИВНОСТИ В ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ   | 91  |
| И.В.Бойко, П.М.Гусев, С.В.Смоленская<br>СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ   | 98  |
| А.А. Бровкина<br>НАЛИЧНЫЕ И БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ<br>В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ   | 100 |
| Д.С.Бутко<br>ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ<br>ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ   | 103 |
| А.И. Буторина, В.Е. Никифорова<br>РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА   | 106 |
| Бычкова Ю.А., Табагари М.К.<br>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА<br>В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  | 108 |
| А.С. Васильева<br>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УЧЕТА<br>НЕМАТЕРИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ<br>В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА ОРГАНИЗАЦИИ                     | 111 |
| Т.В.Верес, И.А.Давидович<br>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ<br>В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ  | 115 |
| И.С. Высоцкая, Е.А. Кальченко, В.В. Щербак<br>РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК<br>ПАССАЖИРОВ В РФ  | 118 |

|   |     |
|---|-----|
| Г.С. Гаибов, А.С. Дубинин<br>КЛАССИФИКАЦИИ БУХГАЛТЕРСКИХ БАЛАНСОВ<br>И ИХ СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ  | 121 |
| Н.Р. Поздеева, И.Ш. Галин<br>РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ<br>С УЧЕТОМ ЕЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА   | 125 |
| Ганиев Р.М., Бондарев А.Н.<br>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ<br>ЭЛЕКТРОННОГО СЕТЕВОГО РЕСУРСА DIALOGPRESS.RU                                | 130 |
| Л.В. Гилязова, Э.В. Федорова<br>СИСТЕМА ЕГАИС:<br>ЕЕ ВНЕДРЕНИЕ И ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ<br>В РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН                            | 133 |
| Н.Е. Голубев, К.О. Чертушкин<br>ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ НСО)   | 135 |
| Л.Р.Гулемова<br>ФОРМИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ<br>В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН   | 137 |
| Г.Р. Гумерова, Э.И. Шафеева<br>ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА<br>ПОД ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО<br>В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ ГОРОД УФА | 139 |
| М.А. Гурсов, Дерендяева Т.М.<br>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ<br>ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ   | 141 |
| Н.Ю. Сайбель, Н.В. Гусева<br>ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ   | 143 |
| Гэн Юньцю, Цзяо Мин<br>ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ<br>В СФЕРЕ ИНВЕСТИЦИЙ   | 145 |
| Данилова Т., Барсегиан А.<br>ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ   | 147 |
| А.Д. Долгушина, А.В. Мещерякова<br>СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ<br>БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА<br>В РОССИИ   | 151 |
| А.П. Темир – оол, С. С. Достай – оол<br>СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ<br>СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА                                      | 153 |

|   |     |
|---|-----|
| А.А. Елюбаева, У.И. Пырко<br>МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА  | 157 |
| С.А.Ермолаев<br>РАЗМЫШЛЕНИЯ О ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ  | 160 |
| А.У. Есембекова<br>ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА<br>СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ<br>ПО МЕТОДИКЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»             | 162 |
| А.О. Жданович<br>ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛЬЮ<br>НА ОСНОВАНИИ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЯ ТАТА                                      | 166 |
| И.И. Журавлева<br>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО<br>ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ                                  | 171 |
| Е.А. Журавлева<br>ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ В 2016 ГОДУ  | 174 |
| А.А. Заварухина, А.Ф. Никишин<br>НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ<br>ТОРГОВОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ                        | 176 |
| А.Е.Земилева<br>УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ<br>КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ  | 179 |
| К.А. Зонов<br>ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ   | 181 |
| А.П. Иванова<br>СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ<br>ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ   | 184 |
| Н.О. Ильина<br>АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РАЗВИТЫХ СТРАН   | 186 |
| О.С. Ильичева, С.Е. Разуваева<br>ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ<br>ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ                                     | 188 |
| Казначеев С.А., Шахисламов М.А., Рыбаков А.А.<br>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ<br>ЭЛЕКТРОННОГО СЕТЕВОГО РЕСУРСА DIALOGPRESS.RU | 190 |
| Е.Э.Каргина<br>«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ —<br>ОСНОВА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ»  | 193 |

|  |     |
|--|-----|
| Т.А. Кашникова<br>УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ<br>НА ПРОИЗВОДСТВЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ  | 195 |
| Е.В. Кличева<br>ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ<br>РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ                | 197 |
| С.Б. Коваленко, П.Г. Шернин<br>О КЛАССИЧЕСКИХ ПОДХОДАХ К КУЛЬТУРЕ<br>КООПЕРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ                                       | 200 |
| Е.А. Гришина, С.Б. Коваленко<br>ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ<br>СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ                       | 202 |
| В.Т. Койбаев, А.В. Савцова<br>ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ<br>СБАЛАНСИРОВАННОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ<br>РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ       | 205 |
| Колесников А.В., Слободенюк Д.В.<br>АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА<br>ПОДДЕРЖАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В ДВ РЕГИОНЕ               | 209 |
| Г.В. Комарова, И. А.Скрынникова<br>ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЮЮ<br>ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ | 213 |
| А.Г. Копылова<br>МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ОПОРТУНИСТИЧЕСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ<br>В АГЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЯХ  | 220 |
| М.Д. Коровякова<br>THE ROUBLE RATE AND OIL PRICES:<br>RELATIONS AND FORECASTS  | 222 |
| Д.В. Коротких<br>РИСК - МЕНЕДЖМЕНТ: ОСОБЕННОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ  | 225 |
| Костяная В.И., Кобелева А.А.<br>АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА<br>КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ<br>ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ          | 228 |
| Е.А.Кравченко<br>ТОРГОВО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС<br>КАК ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ                                | 231 |
| В.А. Крикало<br>МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ БАНКОВ  | 236 |

|   |     |
|---|-----|
| Д.А. Кумейко, Т.В. Целых<br>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА<br>ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ  | 243 |
| В.П. Куренкова<br>О КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ  | 246 |
| Бикалова Н.А., к.э.н., доцент, Кушаев Р.В.<br>«СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ<br>ПРОГРАММНО - ЦЕЛЕВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ<br>НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ<br>«РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИИ» НА 2013 - 2020 ГГ.» | 248 |
| О.И. Ланина<br>ОБРАЗОВАНИЕ «ТОЧЕК РОСТА» КАК ФАКТОР<br>УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА  | 250 |
| О.А. Лебедева, Е.И. Бунакова<br>ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО АССОРТИМЕНТА<br>ТОВАРОВ – ЗАЛОГ УСПЕХА РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ  | 252 |
| О.А. Лебедева, А.В. Легостаева, М.В. Викторова<br>ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СУЩНОСТИ КОНКУРЕНЦИИ  | 255 |



## **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](http://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](http://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](http://aeterna-ufa.ru)

**Научно-издательский центр «Аэтерна»**

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 \_\_\_\_\_ [info@aeterna-ufa.ru](mailto: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](http://elibrary.ru))**

**№103-02/2015**

**Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" ([cyberleninka.ru](http://cyberleninka.ru))**

**№32505-01**

## **УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!**

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в  
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

**Научно-издательский центр «Аэтерна»**

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

[science@aeterna-ufa.ru](mailto:science@aeterna-ufa.ru)

Научное издание

# **СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ**

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

В авторской редакции

Подписано в печать 29.05.2016 г. Формат 60x84/16.  
Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500. Заказ 428.

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](mailto:info@aeterna-ufa.ru)  
+7 (347) 266 60 68