

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 2(15)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 2(15) (апрель-июнь, 2015). Часть 3. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

Лагулова Е.С.

студент

Баженов Р.И., к.п.н.

*доцент, зав.кафедрой информатики и вычислительной техники
Приамурский государственный университет им.Шолом-Алейхема*

Россия, г. Биробиджан

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ДЛЯ ВЫБОРА ПЛАТФОРМЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Проблему выбора рационального решения с учетом различных критериев решить достаточно сложно. Предприниматель, создавая свой Интернет-магазин, часто задается вопросом «Какую платформу лучше выбрать для Интернет-магазина?», что следствием стала необходимость выбрать программную платформу для осуществления онлайн-торговли.

Требуется определить критерии отбора, которых может быть множество. Для выбора платформы онлайн-торговли выделили следующие критерии: безопасность, цена, дизайн, техническая поддержка. На основе анализа предложений с помощью интернет-поисковых систем были выбраны четыре системы, предоставляющие подобные услуги:

- Insales (платформа №1) [1];
- Webassist (платформа №2) [2];
- Advantshop.net (платформа №3) [3];
- Ecwid (платформа №4) [4].

Для каждого показателя оценки платформы онлайн-торговли имеется несколько пунктов описания критерия (табл.1), составленных на основе анализа сайтов компаний разработчиков, и, чтобы расставить приоритеты выбрали четырехбальную систему оценки (табл.2).

Таблица 1- Основные характеристики программных платформ

Основные характеристики	Insales	Webassist	Advantshop.net	Ecwid
Цена	Аренда (590 р.- 7990 р.)	Аренда (399 р.- 1600 р.) Покупка (19900 р.)	Аренда (999 р. - 2990 р.) Покупка (29900 р.)	Аренда (650 р. – 4200 р.)
Безопасность	Оборудование InSales размещено в защищенном, строго контролируемом дата-центре Telehouse Caravan. Постоянное резервное копирование данных. Для	Ежедневный аудит безопасности облака сканером McAfee SECURE.	Надежность хранения данных	Эквид соответствует требованиям стандарта Level 1 PCI-DSS.

	крупных проектов возможен переход на выделенный сервер			
Техническая поддержка	Универсальная (по телефону, эл. почта и т.д.)	Универсальная	Профессионал ьная и бесплатная	Универсальная
Дизайн	Бесплатный дизайн. Перенос готового дизайна. Разработка по заказ. Создание своими силами	Бесплатный дизайн. Разработка своего дизайна. Бесплатный дизайн из конструктора	Готовые шаблоны. Свой дизайн	Готовые шаблоны. Разработка своего дизайна

Таблица 2 - Основные характеристики программных платформ по четырехбалльной системе

Основные характеристики	Insales	Webassist	Advantshop.net	Ecwid
Цена	3	4	1	2
Безопасность	4	3	1	2
Техническая поддержка	1	4	2	3
Дизайн	3	4	1	2

Критерии перечислены в порядке важности, таким образом, на первом месте стоит цена, затем безопасность, техническая поддержка и дизайн.

После того как определены критерии выбора программной платформы, требуется определиться с научно обоснованным методом. Одним из алгоритмов принятия решений при многокритериальном отборе систем является метод анализа иерархий (МАИ). Метод анализа иерархий – методологическая основа для решения задач выбора альтернатив посредством их многокритериального рейтингования [5].

Основное применение метода – это поддержка принятия решений посредством иерархической композиции задачи и рейтингования альтернативных решений.

Метод анализа иерархий для своих исследований использовали как российские, так и зарубежные исследователи. А.Е.Нечаева [6] использовала МАИ для решения задачи ранжирования тем ликвидации пробелов в знаниях обучающихся. К.Д. Зайцев [7] использовал МАИ для методического подхода к выбору проектов для реализации инвестиционного проекта в рамках энергоэффективной стратегии энергетического предприятия. В.А.Карпова

[8] применила метод анализа иерархий для выбора дизайнерской программы по проектированию мебели. МАИ для выбора состава оборудования модульной ВДЭС с высокой долей замещения применили В.В.Елистратов и др. [9]. О.К.Трифонов и др. [10] показали метод анализа иерархий Саати для выбора методологии внедрения автоматизированной и информационно-аналитической системы электронного документооборота проектно-сметной документации для инжиниринговой компании. О.В.Бабушкина и С.В.Слабинский [11] использовали метод анализа иерархий для составления схем работы с нечеткими переменными и учета нескольких мнений. Ключевые характеристики образования при помощи МАИ выявили Е.А.Коган и Е.П.Перкова [12]. Г.Х.Ирзаев [13] разработал экспертный метод аудита безопасности информационных систем. Р.И.Баженов и др. использовали метод анализа иерархий в различных областях [14-26]. Зарубежные ученые также используют МАИ в своих исследованиях [27-29].

В программе MPRIORITY [30] мы провели оценки следующим образом (рис.1-4).

Работа эксперта

Производим попарные сравнения относительно объекта
ЦЕНА

		1.	2.	3.	4.	Приоритет
1.	ПЛАТФОР1	1	1/3	7	5	0,3022
2.	ПЛАТФОР2	3	1	9	5	0,5574
3.	ПЛАТФОР3	1/7	1/9	1	1/3	0,0441
4.	ПЛАТФОР4	1/5	1/5	3	1	0,0962

СЗ: 4,1755
ИС: 0,0585
ОС: 0,065

Применить
Закреть
Отмена

Исследовать

Рис. 1. Приоритеты по цене

Работа эксперта

Производим попарные сравнения относительно объекта
БЕЗОПАСН

		1.	2.	3.	4.	Приоритет
1.	ПЛАТФОР1	1	3	9	5	0,581
2.	ПЛАТФОР2	1/3	1	5	3	0,2549
3.	ПЛАТФОР3	1/9	1/5	1	1/3	0,05
4.	ПЛАТФОР4	1/5	1/3	3	1	0,114

СЗ: 4,0762
ИС: 0,0254
ОС: 0,0282

Применить
Закреть
Отмена

Исследовать

Рис. 2. Приоритеты по безопасности

Работа эксперта

Производим попарные сравнения относительно объекта

ТЕХ. ОБСЛ

		1.	2.	3.	4.	Приоритет
1.	ПЛАТФОР1	1	1/9	1/3	1/5	0,05
2.	ПЛАТФОР2	9	1	5	3	0,581
3.	ПЛАТФОР3	3	1/5	1	1/3	0,114
4.	ПЛАТФОР4	5	1/3	3	1	0,2549

СЗ: 4,0762 Применить

ИС: 0,0254 Закреть

ОС: 0,0282 Отмена

Исследовать

Рис. 3. Приоритеты по технической поддержке

Работа эксперта

Производим попарные сравнения относительно объекта

ДИЗАЙН

		1.	2.	3.	4.	Приоритет
1.	ПЛАТФОР1	1	1/3	5	3	0,2549
2.	ПЛАТФОР2	3	1	9	5	0,581
3.	ПЛАТФОР3	1/5	1/9	1	1/3	0,05
4.	ПЛАТФОР4	1/3	1/5	3	1	0,114

СЗ: 4,0762 Применить

ИС: 0,0254 Закреть

ОС: 0,0282 Отмена

Исследовать

Рис. 4. Приоритеты по дизайну

С помощью программы создали структуру принятия решений, то есть иерархию, которая выглядит следующим образом (рис.5).



Рис. 5. Иерархия задачи

Итогом исследования стала диаграмма, которая была построена на основе введенных данных (рис.6).

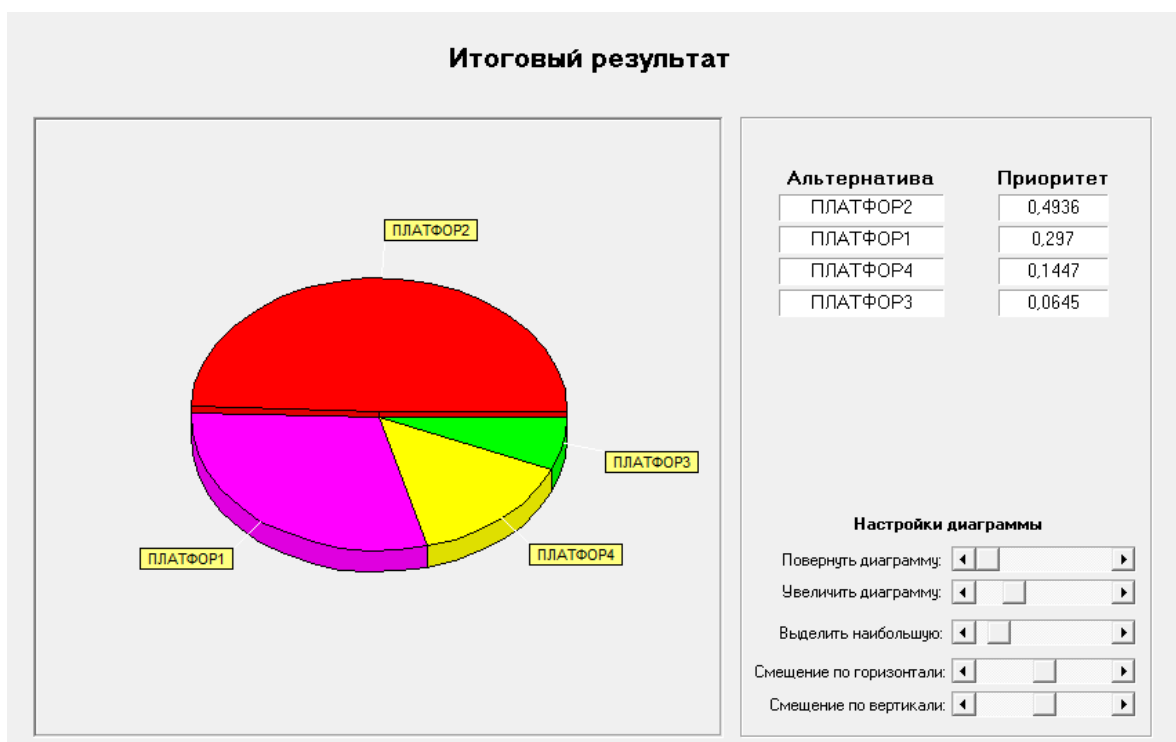


Рис.6 - Результат

В конечном результате выяснили, что платформа №2 является приоритетной, так как после всех расчетов её значение составило 49,36% (Webassist). На втором месте расположилась платформа №1 (Insales), её значение после всех расчетов составило 29,7%. Далее идет платформа №4, так как её значение составило 14,47%. Расчеты платформы №3 составили 6,45%.

Использованные источники:

1. Программная интернет платформа Insales [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insales.ru/> (дата обращения 20.06.2015)
2. Программная интернет платформа Webassist [Электронный ресурс]. URL: <https://www.webassist.com/> (дата обращения 20.06.2015)
3. Программная интернет платформа Advantshop.net [Электронный ресурс]. URL: <http://www.advantshop.net/> (дата обращения 20.06.2015)
4. Программная интернет платформа Ecwid [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecwid.ru/> (дата обращения 20.06.2015)
5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. - М.: Радио и Связь, 1993
6. Нечаева А. Е. Решение задачи ранжирования тем ликвидации пробелов в знаниях обучающихся методом анализа иерархии // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. №9.1. С. 191-197.
7. Зайцев К. Д. Реализация инвестиционного проекта в рамках энергоэффективной стратегии энергетического предприятия // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015. №5. С. 48-52.
8. Карпова В. А. Выбор дизайнерской программы по проектированию мебели методом анализа иерархий Томаса Саати // Фундаментальные и

прикладные исследования в современном мире. 2015. №9.1. С. 168-172

9. Елистратов В. В., Конищев М. А., Денисов Р. С. Выбор состава оборудования модульной ВДЭС с высокой долей замещения на основе метода анализа иерархий // Международный научный журнал «Альтернативная энергетика и экологии». 2015. №7. С. 37-46.

10. Трифонова О. Н., Бордюг В. Л., Панченко Е. Г. Выбор методологии внедрения автоматизированной и информационно-аналитической системы электронного документооборота проектно-сметной документации для инженеринговой компании // Nauka-Rastudent.ru. 2015. №2(14). С. 1-12.

11. Бабушкина О. В., Слабинский С. В. Нечетко-множественный подход при принятии управленческих решений с учетом факторов риска // Вестник УФУ. Серия: экономика и управление. 2015. №1. С. 20-35

12. Коган Е. А., Перкова Е. П. Молодёжь об авиационной отрасли: состояние, привлекательность, качество образования // Высшее образование сегодня. 2015. №1. С. 45-49.

13. Ирзаев Г.Х. Экспертный метод аудита безопасности информационных систем // Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. 2011. Т. 1. № 20. С. 11-15.

14. Винокуров А.С., Баженов Р.И. Использование метода анализа иерархий для принятия оптимального решения по выбору цифрового фотоаппарата // Современная техника и технологии. 2014. № 9 (37). С. 11-17.

15. Приходько Е.А., Баженов Р.И. Применение системы mpriority для оптимального выбора программы, решающей проблемы автоматизации документооборота // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 10 (10). С. 29.

16. Кардаш А.С., Винс А.А., Баженов Р.И. Об оптимальном выборе планшетного компьютера для младшего школьника // Современная техника и технологии. 2014. № 10 (38). С. 69-75.

17. Бикмаева Е.В., Баженов Р.И. Об оптимальном выборе системы защиты информации от несанкционированного доступа // APRIORI. Серия: Естественные и технические науки. 2014. № 6. С. 5.

18. Шиганова В.В., Комполь В.В., Баженов Р.И. Исследование открытия интернет-магазина методических пособий преподавателей вуза // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 10 (37). С. 11-15.

19. Мишанин Д.А., Рыгаль К.В., Баженов Р.И. О создании онлайн-магазина методических пособий преподавателей вузов // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 10 (10). С. 15.

20. Шиганова В.В., Баженов Р.И. Выбор сотового телефона для пожилых людей методом анализа иерархии // Современная техника и технологии. 2014. № 11 (39). С. 45-50.

21. Чернышева К.А., Баженов Р.И. Выбор системы электронного документооборота с помощью программы mpriority // Science Time. 2014. № 10 (10). С. 409-415.

22. Комполь В.В., Шиганова В.В., Баженов Р.И. Выбор программной платформы интернет-магазина с помощью метода анализа иерархий //

Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 11 (11). С. 36.

23. Филонова Н.А., Баженов Р.И. Оптимальный выбор системы электронного документооборота для комитета по управлению муниципальным имуществом еврейской автономной области // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 11 (11). С. 39.

24. Векслер В.А., Баженов Р.И. Формирование модели обучения взрослых основам информационных технологий: региональный аспект: монография. - Биробиджан: Издательский центр ФГБОУ ВПО «ПГУ им. Шолом-Алейхема», 2014. 126 с.

25. Потепнева А.А., Баженов Р.И. Выбор платформы для реализации интернет-магазина с товарами taobao // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 1 (13). С. 10.

26. Месамед А.А., Баженов Р.И. Оптимальный выбор эффективного средства аутентификации // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 1 (13). С. 42.

27. Lanjewar P. B., Rao R. V., Kale A. V. Assessment of alternative fuels for transportation using a hybrid graph theory and analytic hierarchy process method // Fuel. 2015. T. 154. С. 9-16.

28. Goossens A. J. M., Basten R. J. I. Exploring maintenance policy selection using the Analytic Hierarchy Process; an application for naval ships // Reliability Engineering & System Safety. 2015. T. 142. С. 31-41.

29. Zhou Y., Maumbe K., Deng J., Selin S.W. Resource-based destination competitiveness evaluation using a hybrid analytic hierarchy process (AHP): The case study of West Virginia // Tourism Management Perspectives. 2015. T.15. С. 72-80.

30. Программные системы поддержки принятия оптимальных решений MPRIORITY 1.0. URL: <http://www.tomakechoice.com/mpriority.html> (дата обращения 20.06.2015)

Лазуренко Е.Е.

магистрант

Овчинников Н.А

старш.преп.

Дмитриенко Н.А., к.п.н.

доцент

ИСО и П

ДГТУ

филиал в г.Шахты Ростовской области

EVALUATING THE LEVEL OF PEOPLE'S SATISFACTION WITH TRANSPORT SERVICE IN SHACHTY

In modern conditions of passenger transport plays a huge role in the development and improvement of the country's economy. The level of reliability, efficiency, safety and comfort of passenger transport vehicles, affect: the mood of the passengers, their health state, social development and the level of social development in general. To use comfortable passenger transport is less tired, and

therefore is able to perform a greater amount of work. If we enhance the effectiveness and speed of moving transport vehicles we can save time that passengers can use more effectively. Most people spend much time for transportation every day. First of all it concerns the inhabitants of the cities, and the residents of surrounding areas. Also, improving transport service will decrease diseases as catching colds, often occurs when people stand at the bus stops, or being transported in a crowded vehicle. Therefore, when organizing passenger transportation, a special attention should be paid to the quality of public transport services and passenger satisfaction.

The object of the research in the article is the study of the indicators of satisfaction with transport services on the territory of municipal formation in town Shakhty (in particular routes Artemovsky directions). Passenger service in Artemovsky route direction in the town Shachty are 23 buses (100 buses are very low-and low-capacity (like Gazelles) and 20 buses are average and high-capacity (type EPS) [1].

Existing major types of urban passenger transport buses of small and average capacity are the most common and affordable, and the vast majority in some routes they are supposed to the only public passenger transportation in Shakhty. Bus routes are main for Shakhty element of public transport.. Buses are main elements of public transport in this town.

On the territory of the Rostov region a review of population was carried out in accordance with the decree of the Government of the Russian Federation dated 17.12.2012 № 1317 in the period from 1 February to 1 April 2014 the information and telecommunication networks and information technologies on the official portal of the Government of the Rostov region and the official websites of municipalities surveyed population.

This study aims at identifying people's satisfaction with the efficiency of activity of local government leaders, the enterprises and institutions operating principals at the regional and municipal levels, joint stock companies directors, the controlling stock owned by Rostov region or in the municipal ownership. Assessment of public satisfaction with the activities of the town administration was carried out including the following areas:

- the quality of roads;
- transport services.

The survey involved more than 22 thousand people of Rostov region. Among them in the female is 51% and 49% male. Distribution of respondents by social status:

- workers (including agricultural enterprise workers) 20%
- employees 19%
- specialists 31%
- the heads of the enterprises, institutions - 7%
- entrepreneurs - 7%
- soldiers/ law enforcement administrations- 2%
- students of a University, technical schools- 4%

- students- 1%
- retired people- 5%
- unemployed- 4

-The results of the evaluation of satisfaction with the activity of the heads of urban districts, municipal districts, urban and rural settlements of Rostov region according to a 2014 survey [2] is presented in table 1.

Table 1 - Assessment of satisfaction with the activities of the administration on the territory of the Rostov region

№ п/п	The name of the municipality	Satisfaction of the population with activity of the heads of the municipality:(including local issues by the Federal law of 06.10.2003 № 131-FZ)			
		organization of transport service		the quality of roads	
		assessment, (%)	place	assessment, (%)	place
Urban districts					
1	Azov	47,51%	8	45,99%	7
2	. Bataysk	63,01%	2	62,96%	1
3	. Volgodonsk	64,33%	1	41,46%	9
4	. Gukovo	59,45%	5	58,93%	4
5	Donetsk	60,06%	4	60,46%	3
6	Zverevo	61,84%	3	61,63%	2
7	. Kamensk Shachtinskiy-	44,47%	9	49,41%	6
8	Novocherkassk	26,48%	10	20,40%	10
9	Novoshactinsk	58,75%	6	56,25%	5
10	Rostov on the Don	5,35%	12	3,81%	12
11	Taganrog	21,12%	11	12,19%	11
12	Shachty	54,94%	7	45,76%	8

The survey revealed that satisfaction with public transportation service in Shakhty is 54,95%, and the quality of roads is 45,76 %. Comparing with other cities of Rostov region, we can draw the following conclusions::

1 the Greatest satisfaction with the organization of transport service in Volgodonsk is (64,33%) and it does not connect with the quality of roads. The estimation of roads quality is in Bataisk (62,96%), while in Volgodonsk it has (41,46%).

2 the Lowest indicators are in Rostov-on-the Don. Satisfaction with the organization of transport service is (5,35%), satisfaction with the quality of roads is (3,81%). The regional center is on 12th place.

3 According to the degree of satisfaction with the organization of transport service in Shakhty it is on the 7th place, and the assessment figure is 54,94%, and

the quality of roads is on 8th place (45,76%).

In the town Shakhty the passenger transport is done by private companies: SP A. P. Dovzhenko, LLC "Goravtotrans-1", LLC "Goravtotrans-Service", LLC "RTC", LLC "Avtodor-2", LLC "Avtodor-3", LLC "Avtodor-4", LLC "Ae 1", LLC "AE 2".

To conduct the research and study of customers' satisfaction in the focused routes we define the following evaluation criteria:

range of motion and discipline of its execution;

- the bus stops, from the passengers points of view,;
- the quality of the road surface;
- the degree of transport wear;
- drivers qualifications

The study is planned as part of the annual survey mass passengers' in the routes of public transport in Shachty (in April-May) in accordance to the-prepared questionnaires with questions, table 2.

Table 2 – Questionnaire of satisfaction with the service quality of public passenger transport in the Shachty.

	yes	no
1 is there the interval of traffic?		
2 do the driver are observed by the rules?		
3 Are you satisfied with the comfort of transport?		
4 Are you satisfied with the location of stopping pavilions?		
5 Are you satisfied with the quality of the road surface?		
6 Is there ethical way of treatment?		
7 is there a need for using transport of greater capacity?		

Thus, the results of this survey in the framework of the annual survey among the passengers are able to basis of developing activities to improve the quality of public services and management decision making focusing the consumer needs.

References:

- 1 List of urban passenger transport routes. The official site of the administration of Shachty // Electronic resource . Access mode <http://shakhty-gorod.ru/municipal-economy/transportation/transport>
- 2 the Survey population. Official website of the government of Rostov region // Electronic resource. Access mode <http://www.donland.ru/Default>.

*Лактионова Н.В.
студент 3го курса
НИУ БЕЛГУ
Россия, г. Белгород*

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ

В данной статье даны понятие, цели, принципы профориентации. Профориентационная работа рассматривается в социологическом аспекте, обусловленном современным социально-экономическим состоянием социума.

Ключевые слова: профориентационная работа, система профориентации, профессия, профессиональное просвещение, социологический аспект.

Профориентация как целенаправленная деятельность по подготовке молодежи к выбору профессии основывается на идее концептуального характера – взаимосвязи диагностического и воспитательного подходов. Она исходит из следующих принципов: сознательности, соответствия, активности, развития и ставит задачи сформировать готовность к общественно-полезному труду и готовность к выбору профессии. В систему профориентации входят следующие основные компоненты: цель и задачи, основные направления, формы и методы профориентационной работы с молодежью.

Сегодня становится возможным определение комплексной системы профессиональной ориентации как социального института, включающего в себя оказание современных профессиональных услуг, как системы социальной поддержки молодежи, способов распространения социально значимой профессиональной информации. Эта система является первой ступенью в научно обоснованном формировании рынка профессий. Для того чтобы успешно прогнозировать профессиональную структуру будущего общества, надо хорошо знать, какие профессии нужны, почему и сколько.

Система профориентации молодежи является подсистемой общей системы трудовой подготовки, непрерывного образования и воспитания, цель которых – всестороннее развитие личности, гармоническое раскрытие всех творческих сил и способностей, формирование духовной культуры подрастающего поколения. Она реализуется решением комплекса задач, обеспечивающих профессиональное самоопределение студентов.

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

Важнейшая задача профессиональной ориентации молодежи – способствовать своевременному и осознанному выбору профессии, учебного заведения, иных форм профессиональной подготовки, а также ее трудоустройству и социально-профессиональной адаптации.

Представляя собой одну из наиболее многочисленных социально-демографических групп, молодежь является главным источником формирования трудового потенциала страны, от качественного состояния, экономической активности и поведения в сфере занятости которой во многом зависит успешность рыночных реформ. Профессиональный выбор молодежи имеет все большее значение для выбора направлений дальнейшего социально-экономического развития страны. Мониторинг профессиональных намерений молодежи может стать как эффективным инструментом изучения рынка труда, так и действенным методом разработки перспективных и своевременных профинформационных мероприятий службы занятости населения совместно с органами управления образованием всех уровней и образовательными учреждениями.

По мере становления рыночных отношений проблема профессиональных предпочтений молодёжи всё более актуализируется и усложняется. Главными чертами современной ситуации является нестабильность, противоречивость жизни в настоящем, неопределённость в отношении будущего. Нестабильностью характеризуются многие сферы общественной жизни, социальные институты, в которые включается молодёжь. В таких условиях молодым людям действительно трудно принимать решения, имеющие жизненно важное значение как для самого человека, так и для общества в целом.

В выборе профессии большое значение имеет интерес к ней, индивидуальные склонности к данному виду деятельности. Но, как правило, все эти предпосылки вступают в силу лишь в том случае, если социальный статус этой профессии не противоречит социальным и ценностным ориентациям молодого человека. В результате социальная и профессиональная ориентация представляет собой как две части единого целого. Проблема состоит в том, что субъективные намерения молодого человека сталкиваются с объективно существующими социально-экономическими условиями функционирования общества.

Во-первых, выбор профессии связан с возможностями профессионального образования, получение которого для молодёжи ограничено определёнными условиями и правилами приёма на те или иные специальности, а в рыночных условиях ещё и материальными возможностями.

Во-вторых, структура и наличие свободных рабочих мест в экономике может не соответствовать не только намерениям, но и объёму и структуре выпуска специалистов их учебных заведений. Особую остроту проблема формирования профессиональных предпочтений молодёжи приобретает в современной ситуации, когда важным качеством для молодых людей

становится особенностью переучиваться, применять свои знания в различных сферах социально-экономической жизни.

Социологический аспект профориентации непосредственно связан с требованиями, которые должны быть учтены при формировании общественного мнения, определяющего престиж той или иной профессии. Задачи данного аспекта заключаются в решении проблем подготовки квалифицированных кадров для различных отраслей промышленности, сельского хозяйства, сферы обслуживания и других сфер профессиональной деятельности. Особое внимание уделяется специфике и требованиям различных сфер производства. Основным социальным институтом профориентации в рамках данного аспекта являются центры занятости населения.

Таким образом, для проведения профессиональной ориентации нужно располагать социально-экономическими характеристиками профессий, знать перспективы развития профессии, районы их распространения, уровень доходов профессионалов, пути получения квалификации и перспективы профессиональной карьеры, а также особенности рынка труда. Кроме этого, следует пользоваться технологическими характеристиками, включающими описание производственных процессов и профессиональных задач; медико-физиологическими и санитарными характеристиками условий труда с перечнем показаний и противопоказаний; требованиями профессий к индивидуальным особенностям людей.

Социологический аспект профориентационной работы включает в себя получение такой информации о профессиях как: актуальность, востребованность, районы их распространения, а также информированность и отношение к этим профессиям потенциальных работников данных сфер. Данный аспект позволяет прогнозировать перспективы развития той или иной профессии. Все это необходимо для создания стабильной и благоприятной социально-экономической обстановки в стране, при которой будет минимизирована безработица и ликвидирована нехватка кадровых ресурсов.

*Лактионова Н.В.
студент 3го курса
НИУ БЕЛГУ
Россия, г. Белгород*

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ

В статье рассматриваются механизмы и факторы формирования политических предпочтений современной российской молодежи, выясняются причины аполитичности молодого поколения россиян. Также в данной статье дается объяснение необходимости изучения проблемы политических предпочтений и ориентаций молодежи.

Ключевые слова: молодежь, ценности, политическое сознание, политические предпочтения, политическая социализация, политическая

культура.

Молодежь занимает важное место в социально-демографической структуре и общественно-политической жизни общества. Молодежь характеризуется как наиболее нестабильная социально-демографическая группа с широкой дифференциацией. Молодежь – социально-демографическая группа, выделяемая на основе совокупности возрастных характеристик, особенностей социального положения обусловленных теми и другими социально-психологическими свойствами.

Молодежь всегда была и остается наиболее активной и динамичной социально-возрастной группой, реализующей себя во всех сферах жизнедеятельности общества: политической, социальной, культурной, экономической. Данная социально-демографическая группа в большей степени, чем другие, нацелена на повышение своего социального статуса и освоение новых социальных ролей. Ее можно рассматривать, с одной стороны, как наиболее адаптирующуюся, а с другой – инициативную и инновационную часть социума, которая составляет примерно 20-35% населения индустриальных стран, в том числе около 40% трудоспособной его составляющей. Таким образом, молодежь – самая социально активная часть населения, которая представляет собой наиболее перспективную группу граждан, способных обеспечить реализацию ключевых направлений развития общества, в том числе и политическое. свои надежды на будущую стабильность государство связывает именно с молодежью, в результате чего последние наделяются значительным набором как социальных ролей, так и социальных функций.

Система ценностей молодежи особенно динамична в силу того, что меняется окружающая их социальная среда, под влиянием которой и возникают ценностные установки, к тому же сама возрастная группа подвержена взрослению. Одно поколение молодежи сменяет другое, соответственно этому меняется и набор ценностей.

Благодаря глобализации, развитию технологий и средств массовой коммуникации современная молодежь более открыта, более компетентна в категориях политики, чем молодежь предшествующих поколений. Такие слова, как демократия – авторитаризм, толерантность, политкорректность в той или иной мере присутствуют в словаре большинства современных молодых людей. Однако этого недостаточно, чтобы говорить о формировании устойчивой системы ценностных ориентаций современной российской молодежи.

Политическое сознание формируется у молодых людей в процессе участия в различных политических процессах, именно оно определяет политические предпочтения молодого человека.

Важнейшим слагаемым политического сознания выступают политические ориентации как нормативные представления людей о соответствии их стремлениям целей политической практики и приемлемых для них средств достижения этих целей.

В формировании массового политического сознания той или иной общности большую роль играет социальный опыт, как собственный, так и опыт предшествующих ей социальных формирований и групп. Этот опыт доходит до каждого поколения через определенную систему идеологических представлений, традиций, ценностей. Любая идеология, воздействуя на массовое сознание, опирается на элемент социального опыта. В то же время противоречащие друг другу слагаемые этого опыта оказывают различное по силе воздействие на отдельные элементы и структуру политического сознания. Политические знания и настроения создают основные предпосылки для формирования оценочных суждений, лежащих в основе группового (коллективного) и общественного мнения, что в последствии сказывается на политическом мировоззрении индивида и его политических предпочтениях.

Политические предпочтения молодого человека формируются в ходе политической социализации. Это процесс развития, в ходе которого человек воспринимает идеи, политическую позицию и поведение, типичное для данной общности. Политическая социализация сводится к усвоению политических ценностей и норм, необходимых для адаптации в сложившейся политической системе и выполнения различных видов политической деятельности.

В настоящее время ведущими институтами и агентами политической социализации российской молодежи выступают: система образования, средства массовой информации, органы власти, общественные и политические организации, семья.

Таким образом, политические предпочтения при помощи селекции возможных альтернатив помогают индивиду осуществлять выбор той или иной формы политического поведения или участия. Политические предпочтения молодого поколения в большинстве своем такие же, как и у старшего поколения. Это объясняется схожестью политических ценностей, сформированных в ходе политической социализации, когда молодежь усваивает политические ценности и нормы, необходимые для адаптации в сложившейся политической системе. Или же это может означать аполитичность, политическую пассивность. Молодежь, не имея каких-либо конкретных политических предпочтений, следует за мнением большинства, осознавая незначительность своего влияния на политические процессы в обществе.

Что касается аполитичности молодежи, многие молодые люди просто не могут понять, каким образом проблемы, обсуждаемые политиками и кандидатами на выборах, соотносятся с их собственной жизнью и их социальной средой. Также молодежь не видит путей влияния политики на их повседневную жизнь. Они не голосуют и/или активно не участвуют в политическом процессе, ощущая свою неподготовленность и слабую информированность как о самом процессе, так и о кандидатах и их политических платформах. Мало кто из кандидатов напрямую обращается к

молодежной аудитории в связи с тем, что среди всех возрастных групп избирателей на выборах всех уровней молодежь — самая пассивная часть электората. В результате возникает замкнутый круг: кандидаты не обращаются к молодежи по той причине, что молодежь не ходит на выборы, а молодежь не голосует, потому что кандидаты и политики не поднимают волнующие их проблемы.

Политическая культура молодежи в целом отражает основные характеристики политической культуры всего социума, обнаруживая такие черты, как, например, низкий интерес к политическим событиям, происходящим в стране, плюрализм политических ориентации и несформированность политических позиций. Поэтому руководство современных российских и зарубежных политических партий осознают, что расширение участия молодежи в политическом, экономическом и культурном развитии стран являются первым и необходимым шагом на пути формирования стабильного общества.

*Лапина Т.Л.
студент 3го курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ В ТОМСКЕ И ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной статье изучено то, как кризис повлиял на развитие рынка туризма как в России, так и в Томске и Томской области. Проведено исследование на выявление наиболее популярных направлений путешествий в 2015 году среди жителей Томска и Томской области.

Ключевые слова: туризм, туристская индустрия, туроператоры.

Экономический кризис, несомненно, повлиял на развитие всех отраслей экономики. Не является исключением и рынок туристской индустрии. По данным Всемирной туристской организации, большинство туристических регионов мира зафиксировали резкое падение спроса на международный туризм со стороны российских граждан. В большей степени это коснулось Европейских стран, а также экзотических и фешенебельных курортов. В среднем организованный российский турпоток в Европу снизился на 25-30%. [1]

Что же касается рынка туризма в Томске и Томской области ситуация мало чем отличается. Спрос на турпоездки в Томске снизился на 30%. С января 2015 года уже более десятка турфирм в городе и области приостановили свою работу, из-за этого пострадали более десятка тысяч томичей и жителей области. Кризис не обошел Томскую область стороной - туристическая отрасль находится в стадии кризиса. Многие поставщики сокращают число авиарейсов, а осложняет ситуацию нестабильность курса валют, которые пугают своей нестабильностью. [2]

Если экономика развивается стабильно, люди имеют возможность

планировать свои поездки на полгода вперед. А произошедшая сегодня нестабильность совершенно не способствует тому, чтоб люди заранее приобретали туры. На томском рынке турпутевок, как и во всей стране, становятся популярными так называемые «горящие туры».

А так как глубины продаж нет, то и оборотных средств операторам не хватает. Вследствие чего крупные туроператоры вынуждены брать кредиты, для того, чтобы оплатить авиарейсы, места в гостиницах.

По оценке АТОР туроператоры в сфере выездного туризма во всех регионах России перестанут гнаться за количеством обслуженных туристов – на первое место выходят показатели рентабельности. Порядка 25 % действующих туроператоров сегодня могут принять решение о прекращении деятельности.[3]

Многие российские туристы в этом году переориентировались на российские курорты. Это обусловлено как девальвацией рубля, так и всплеском патриотических настроений, наблюдавшихся на фоне присоединения Крыма. В 2015 году впервые на первый план вышла конкуренция между российскими регионами. По данным открытой статистики «Яндекс» в мае 2015 года туры по России запрашивали 102 тысячи раз, что на 40% чаще, чем в мае 2014 года. Информацию о турах в столицу России искали 134 279 раз, это на 16% чаще чем в прошлом году того же месяца. Туристическими путевками по Неве заинтересовалось на 15,5% больше, а путевками в Екатеринбург на 23,6%. Несомненно повысился спрос и на приморские курорты: например, количество туров в Анапу и Геленджик выросло на 72 % по сравнению с прошлым годом, а турпутевками в Крым в мае 2015 года заинтересовалось около 86 тысяч человек.[4]

Для того, чтоб проследить тенденции спроса на путешествия жителей Томска и томской области был проведен интернет-опрос. В анкетировании приняли участие 156 жителей Томска и Томской области. На основе проведенного опроса были получены следующие результаты:

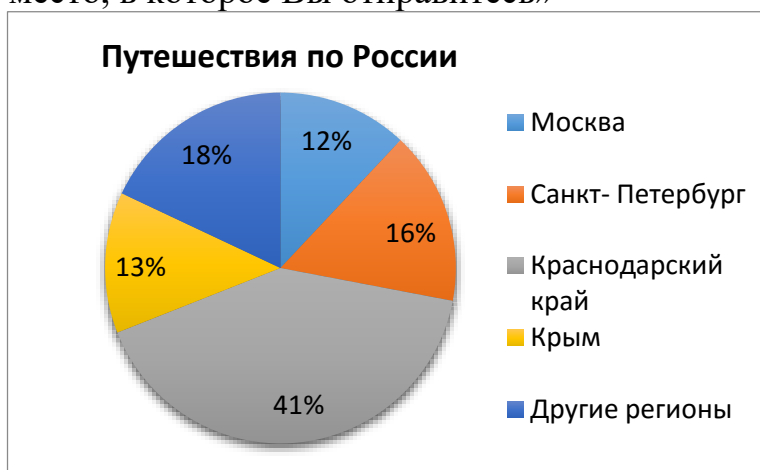
- В опросе принимали участие лица : от 12 до 18 лет – 18 %(28 чел.), от 19 до 23 лет – 54%(84 чел.), от 23 до 30 лет – 16%(25 чел.), от 30 до 40 лет – 12% (19 чел.)
- На вопрос «Планируете ли Вы в 2015 году отправиться в путешествие?» были получены следующие ответы : 45% (70 чел.) собираются отправиться в семейное путешествие, 28%(43 чел.) опрошенных не планируют путешествовать в том году, 18%(28 чел.) отправляются на отдых со своими друзьями, только 6%(9 чел.) планируют отправиться в романтическое путешествие со своей второй половиной, и лишь 3%(6 чел.) планируют ехать самостоятельно в одиночку.
- «Если да, то выберите направление Вашего путешествия»



Как видно из диаграммы, 41 человек планирует свое путешествие за границу, а остальные 72 будут путешествовать по России.

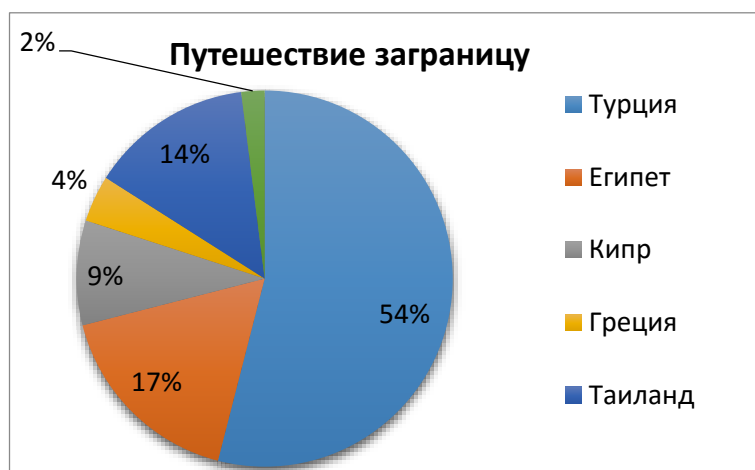
- «Выберите наиболее подходящий для Вас вид транспорта для путешествий» По результатам, на поезде будут путешествовать 42% (47 чел.), отправиться в путешествии на самолете планирует 41 % (46 чел.), на собственном автомобиле планируют путешествовать 16% (18 чел.), а какой- либо другой вид транспорта предпочитают 1% (2 чел.)

- «Если Вы планируете путешествовать по России, выберите место, в которое Вы отправитесь»



Как видно из диаграммы, из опрошенных респондентов 30 человек планируют отправиться на прибрежные курорты Краснодарского края, 13 человек планируют навестить культурную столицу России Санкт-Петербург, 10 человек отправятся на курортный полуостров Крым, 8 человек посетят столицу нашей страны, а остальные 11 человек планируют отправиться в другие регионы Российской Федерации.

- «Если Вы планируете отправиться за границу, выберите страну, в которую планируете свое путешествие»



На основе полученных данных можно сделать вывод, что наиболее востребованной страной для путешествия томичей стала Турция, в которую собираются отправиться 23 человека, на втором месте по востребованности стал Египет- в него планируют ехать 7 человек, в Кипр, Грецию и Таиланд отправятся 10 человек, и лишь 1 человек предпочел страну, не вошедшую в ТОП-5 наиболее востребованных стран.

На основе полученных данных из проведенного опроса можно сказать, что большинство жителей Томска и томской области в 2015 году планируют отправиться в семейное путешествие по курортам и городам России. Наиболее востребованным курортом станут города на побережье Черного моря. А те жители, которые, несмотря на кризис, решили отправиться за границу предпочитают в большинстве Турцию.

Использованные источники:

1. <http://www2.unwto.org/ru>
2. <http://www.riatomsk.ru/article/20141010/tomskij-turisticheskij-rinok-upal-na-30-procentov/>
3. <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/31339.html>
4. https://metrika.yandex.ru/stat/dashboard/?counter_id=1411749

*Лапина Т.Л.
студент 3го курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

«ПОРТФЕЛЬНАЯ» КАРЬЕРА: ТИХАЯ РЕВОЛЮЦИЯ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье изучена «портфельная» карьера – новейший метод получения дохода. В последние годы в России такой способ построения карьеры набирает заметные обороты, и тема становится очень актуальной. А так же в статье представлены советы для тех, кто собирается следовать данной тенденции.

Ключевые слова: «портфельная» карьера, «портфельный» управленец.

Еще 10 лет назад большинство российских управленцев самым

счастливым сюжетом своей профессиональной биографии считали трудоустройство в крупной и стабильной корпорации (желательно западной или российской сырьевой) с последующим подъемом по внутренней лестнице успеха. Теперь же многие из них думают об успешной карьере как о череде удачно реализованных проектов, причем с каждым новым из них увеличивается рыночная стоимость специалиста. Фактически, карьера воспринимается ими как создание портфолио, которое можно предъявлять работодателю при переходе из одной организации в другую с очередным проектом (потенциальной новой страничкой в этом «пакете достижений»). Отсюда и термин, все чаще использующийся в теории менеджмента, – «портфельная» карьера. [1]

Еще несколько назад в России данный тип карьеры считался приемлемым только для молодых мам, пенсионеров или женщин от 45-ти лет. Но ситуация кардинально изменилась и теперь каждый молодой, успешный и перспективный работник стремится к построению именно «портфельной» карьеры. [2]

Следует разобраться, кто же такой «портфельный» управленец. В первую очередь, это человек с проектным мышлением и компетенциями. Тот, кто способен сделать проект в определенный срок и при ограниченных ресурсах. И развивает в себе подобные навыки как конкурентное преимущество на рынке. [3]

Важно знать, с чего начать строить «портфельную» карьеру, как развить в себе навыки «портфельного» управленца и как быстрее подниматься по «портфельной» лестнице. Ниже представлены несколько советов, выполнение которых поможет начинающим «портфельным» менеджерам успешно начать действовать:

- Определить свои увлечения и интересы. Уделить время размышлениям о видах деятельности, которые приносят наибольшее удовлетворение. Подумать о том, чем занимаетесь в свободное от работы время, в выходные дни. Составить список данных мероприятий, проанализировать каждое из них и подумать, какое можно превратить в деятельность, приносящую доход.
- Оценить свой уровень подготовки. Составить список любимых курсов или предметов. Выбрать из этого списка те, использование которых может реально принести доход.
- Изучить историю своей профессиональной деятельности. Постараться найти общие нити, которые связывают предыдущие места работы. Обратит внимание на них, разобраться, как были выбраны места работы и почему это было интересно.
- Раскрыть свои навыки. Разработать перечень навыков, которые были освоены, будь то волонтерство, работа или учебно-исследовательские разработки. Подумать как выгоднее их использовать.

- Взвесить все «за» и «против». Управление «портфельной» карьерой несет в себе определенные риски. Следует составить для себя подробные списки плюсов (баланс работы и жизни; стать самому себе начальником; заниматься тем, чем интересно), а также минусов (сильной финансовой нестабильности; неопределенного будущего).

- Разработать конкретный план действий. Самый лучший способ справиться со страхом и возможными проблемами – составить конкретный план действий. План должен включать список возможных рабочих мест и потенциальных работодателей, планируемый доход, план домашнего офиса или рабочего пространства.

- Организовать систему поддержки. Очень важно на ранних стадиях чувствовать поддержку со стороны семьи и друзей. С самого начала разработки «портфельной» карьеры вы можете чувствовать себя изолированным и нервным, и в этот момент нужны люди, которые помогут сосредоточиться на вашей цели.

- Использовать свои контакты. Так же, как и с обычным поиском работы, контакты будут чрезвычайно полезными в поиске «портфельных» проектов.

- Всегда действуйте профессионально. Ваша репутация будет зависеть от того, насколько работа выполнена профессионально. Чем больше усилий вкладывается в проект, тем большие перспективы вас ожидают. [4]

Существуют различные структуры построения «портфельной» карьеры. Например, это может быть вариант полностью независимой работы (фриланс, самозанятость) или же комбинировать в себе самозанятость и работу на неполный рабочий день или временную работу.

Хотя «портфельная» карьера и стала модной лишь в последние годы, на самом деле она использовалась гораздо раньше, чем это можно представить. Вспомнить например Леонардо да Винчи – художник, скульптор, изобретатель, архитектор, музыкант, писатель – является ярким эквивалентом современного «портфельного» карьериста. [5]

Использованные источники:

1. <http://www.careers.govt.nz/plan-your-career/make-a-career-decision/your-portfolio-career/>
2. http://www.quintcareers.com/portfolio_careers.html
3. <http://www.forbes.com/sites/learnvest/2013/02/27/portfolio-careers-is-the-latest-work-trend-right-for-you/>
4. <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=4720>
5. <http://www.hr-portal.ru/article/portfelnye-karieristy>

*Лантев Р.А., к.и.н.
доцент
Малюхова А. Ю.
студент 4-го курса
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск*

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ В РОССИИ

В статье рассмотрены основные аспекты внедрения системы электронного декларирования, рассмотрены основные этапы. Отмечены преимущества разработанного ФТС России портала электронного декларирования.

***Ключевые слова:** электронное декларирование, ФТС, таможенное администрирование*

С первого января 2014 года в соответствии с п.4 ст. 322 Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» письменное бумажное декларирование применяется в исключительных случаях, установленных Правительством Российской Федерации.

ФТС России должна обеспечить возможность приема декларации на товары, поданной в любой форме, а право выбора в зафиксированных постановлением Правительства Российской Федерации случаях остается за декларантом товаров.

Если первоначально таможенными органами была обеспечена возможность декларирования товаров исключительно в соответствии процедурами выпуска для внутреннего потребления и экспорта, то сегодня возможности Интернет - декларирования позволяют подавать декларации по любой таможенной процедуре за редкими исключениями, которые составляют лишь 0,5 % от общего массива.

В 2012 г. для упрощения доступа участников ВЭД к интернет - технологиям ФТС России на специальном портале предоставила возможность участникам ВЭД подавать электронные декларации напрямую, без отдельного программного обеспечения и предварительной подготовки, кроме получения электронной подписи [1].

Основными преимуществами разработанного ФТС России портала электронного декларирования являются:

- общедоступность;
- качественная работа службы технической поддержки портала;
- минимальные издержки на подключение к portalу.

На сегодняшний день документы на бумажных носителях могут быть потребованы таможенными органами только в случае выявления рисков или если в результате таможенного досмотра (осмотра) выявлено несоответствие сведений, заявленных в электронной декларации, и сведений, полученных в результате применения иных форм таможенного контроля.

Смещаются акценты с истребования документов от участника ВЭД на

максимальное использование различных баз данных и сведений, накопленных таможенными органами и получаемых из других государственных органов.

Таможенной службой была осуществлена разработка 32 соответствующих технологических карт межведомственного взаимодействия (ТКМВ), предусматривающих передачу данных от федеральных органов исполнительной власти, реализация которых позволит исключить необходимость представления наиболее востребованных, при таможенном декларировании товаров, разрешительных документов при условии, что они будут выдаваться напрямую федеральными органами исполнительной власти.

Одним из положительных аспектов внедрения электронного декларирования является то, что удалось выстроить систему контроля за сроками таможенных операций, а также систему контроля за правомерностью принимаемых решений.

Таким образом, развитие электронной формы декларирования является базовым условием развития современных таможенных технологий и является неотъемлемой частью концепции совершенствования таможенного администрирования в Российской Федерации [2].

Использованные источники:

1. Филатов Ю.Н. Формирование инновационной экономики как основа прогрессивного развития России в условиях глобализации [Текст] / Ю.Н. Филатов, В.В. Коварда // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: экономика. – 2012. - №21. – С. 9-13.
2. Распоряжение Правительства РФ от 29 июня 2012 г. N 1125-р О плане мероприятий ("дорожной карте") "Совершенствование таможенного администрирования" (с изменениями и дополнениями) (Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70197020/#ixzz3YUszIndr>)

Лапина З.В.

магистрант

Праха К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

СУЩНОСТЬ НАЛОГОВ И СПОСОБЫ ИХ КЛАССИФИКАЦИИ

Аннотация: В данной работе рассматривается историческая проблематика налогообложения, произведена классификация налогов по видам и их отдельным признакам. Раскрыта социально-экономическая сущность налога.

Ключевые слова: Налог, налоговая база, налоговая ставка, виды налогов.

Налоги возникли вместе с первыми государствами. Первоначально они использовались лишь как источник средств, для содержания органов власти

и материального обеспечения последними своих функций. С того момента в мире много изменилось. Новые черты приобрели задачи и функции государства. Однако главное назначение налогов как источник средств, обеспечивающих функционирование государства, сохранилось, при этом роль налогов стала более многозначной [3, с.88-90].

В соответствии со ст.8 Налогового кодекса под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организацией и физ. лиц в форме отчуждения принадлежащих или на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

С юридической точки зрения, составными элементами налога, являются:

Субъект налогообложения – это лицо, на котором лежит юридическая обязанность уплатить налог за счет собственных средств.

Объект налогообложения – юридические факты (действия, события), обуславливающие обязанность субъекта налогообложения заплатить налог. Например, это: ввоз товара на территорию РФ; владение имуществом; совершение сделки купли-продажи ценных бумаг; вступление в наследство; получение дохода и т.д.) [4, с.78].

Термин "предмет налогового обложения" обозначает признаки фактического (не юридического) характера, обуславливающие взимание соответствующего налога.

Налоговая база – количественно выражает предмет налогообложения. Налоговую базу называют также основой налога.

Налоговая ставка – это величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Умножение ставки на количество единиц налоговой базы позволяет определить сумму налогового платежа. Ставки налога в зависимости от оснований классификации можно подразделить на следующие виды: равные, процентные и твердые.

Налоговый период – календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате.

Порядок исчисления налога – совокупность действий обязанного лица по определению суммы налога, подлежащей уплате.

Порядок и сроки уплаты налога также относятся к существенным элементам налогообложения. Налог может уплачиваться налогоплательщиком самостоятельно на основе налоговой декларации, либо налог удерживается и перечисляется в бюджет налоговым агентом.

Экономическая сущность налога проявляется через его функции.

Различают следующие функции налогов:

Фискальная функция вытекает из самой природы налогов. Она характерна для всех государств во все периоды их существования и развития. С помощью реализации данной функции на практике

формируются государственные финансовые ресурсы и создаются материальные условия для функционирования государства.

Регулирующая функция имеет особое значение в современных условиях антикризисного регулирования, активного воздействия государства на экономические и социальные процессы. Данная функция позволяет регулировать доходы разных групп населения.

Социальная функция налогов тесно связана с фискальной и регулирующей функциями. Налоги взимаются в большем размере с обеспеченных слоев населения, при этом значительная их доля должна в виде социальной помощи поступать к малоимущим слоям населения.

Существует множество принципов классификации налогов, к основным можно отнести следующие виды классификаций:

По способу взимания:

прямые – взимаются в процессе накопления материальных благ, ими непосредственно облагаются трудоспособность физ. лиц или экономический потенциал юр. лиц;

косвенные – не зависят на прямую от финансовых показателей (величины выручки). К ним относятся: акцизы, фискальная монополия, таможенные пошлины.

По уровню бюджета, в который зачисляется налоговый платеж:

федеральный уровень;

региональный уровень;

местные (муниципальный) уровень.

Налоговая система является необходимым и одним из основополагающих элементов рыночной экономики. Она выступает ключевым инструментом воздействия госорганов на развитие хозяйственной деятельности, определения приоритетов экономического и социального развития страны. В этой связи, необходимо, чтобы налоговая система РФ была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту и динамично развивалась.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (в ред. от 21.07.2014)
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в ред. 08.03.2015)
3. Горбунова А.Н. Бюджетное право России: учеб. пособие. – М: Велби, 2004. - 243 с.
4. Скрипниченко В.А. Конституционное право: дис. юрид. наук: 03.04.2010 / В.А. Скрипниченко. – СПб: 2010. - 306 с.
5. Короткевич А., Очольда И. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие. – М: ТетраСистемс, 2012. - 160 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос государственного займа путем эмиссии ценных бумаг. Произведена классификация государственных ценных бумаг, раскрыта сущность и виды ценных бумаг. Описаны основные преимущества и недостатки инвестирования в государственные ценные бумаги.

Ключевые слова: Ценные бумаги, государственный заем, облигации, сберегательные сертификаты, казначейские обязательства, инвестиции.

С момента появления первой ценной бумаги минуло около восьми столетий. За это время фондовый рынок прошел огромный путь, вследствие чего, современную экономику трудно представить без рынка ценных бумаг. Даже в советском союзе, в государстве с командной, директивно управляемой экономикой, существовали облигации государственных займов.

Ценные бумаги – это денежные документы, удостоверяющие отношения займа или права собственности владельца документа по отношению к эмитенту денежного документа.

Государственные ценные бумаги представляют собой долговые обязательства эмитента перед приобретателем данных обязательств (держателем). Предмет обязательств состоит в том, что эмитент обязуется в полной мере и в указанный срок, погасить эмитированные им ценные бумаги, а так же выплачивать причитающиеся проценты, если таковые предусмотрены договором о покупке ценных бумаг, а также выполнять прочие договорные обязательства [4, с. 98].

Государственные ценные бумаги могут выпускаться федеральными органами и органами власти на местах, отделенных, относительно независимыми, госучреждениями, а так же организациями, которые пользуются государственной поддержкой.

Государственные ценные бумаги, как правило, наделены следующими свойствами:

- определяют взаимоотношения между эмитентом и их владельцем;
- удостоверяют право владения или отношения займа;
- предусматривают, как правило, выплату дохода в виде процентов или дивидендов, а также возможность передачи денежных и иных прав, вытекающих из этих отношений, другим лицам.

В мировой практике, к государственным ценным бумагам принято относить следующие ценные бумаги: сберегательные сертификаты, государственные облигации, казначейские векселя.

Облигация – долговое обязательство, по которому кредитор

предоставляет эмитенту заем. Эмитент, выпустивший ценную бумагу, в свою очередь, обязуется выплатить владельцу облигации номинальную стоимость бумаги в оговоренный срок и ежегодно (до погашения) выплачивать некий фиксированный или плавающий процент.

Таким образом облигация является ценной бумагой, удостоверяющей отношение займа между ее владельцем и лицом, выпустившим облигацию (эмитентом, должником).

Государственные облигации выпускаются центральными органами управления. Как правило, эмитентом выступает Минфин. Вырученные средства направляются на покрытие бюджетного дефицита или финансирования инвестиционных проектов. Облигации местных займов выпускаются местными органами власти.

В зависимости от способа выплаты дохода различают: процентные, дисконтные и конвертируемые облигации.

По срокам выделяют: бессрочные, срочные, и облигации с правом досрочного погашения.

В зависимости от условий обращения облигации, делят на две подгруппы: с ограниченным и со свободным обращением, в зависимости от возможности их перехода от одного владельца к другому.

По степени надежности, все облигации делятся на: обеспеченные и не обеспеченные. Государственные облигации всегда считаются обеспеченными.

Казначейские обязательства – вид ценных бумаг на предъявителя, этот вид ценных бумаг, размещается среди населения, и свидетельствуют о внесении их владельцами средств в госбюджет, и дает право на получение финансового дохода. Выпускают следующие виды казначейских обязательств: краткосрочные (до года); среднесрочные (1 - 5 лет); долгосрочные (5 - 10 лет) [3, с.215-220].

Сберегательный сертификат – письменное свидетельство банка о депонировании денежных средств вкладчика, которое удостоверяет право владельца сертификата на получение после истечения определенного срока депозита и процентов по нему. Сертификаты помогают привлечь вкладчиков свободных денежных средств.

Доход по сберегательному сертификату владелец получает либо в виде процента, либо в виде разницы между суммой денег, подлежащей выплате, и покупной ценой сертификата.

Сберегательные сертификаты бывают срочными (под определенный процент на определенный срок) и до востребования.

Сберегательные сертификаты на предъявителя могут обращаться на вторичном рынке ценных бумаг. В продажную цену при этом, включается и начисленный на момент продажи процент. Однако именные сертификаты свободному обращению не подлежат, а их продажа (отчуждение) другими лицами является не действительной.

Депозитные сертификаты до востребования дают его владельцу право

на изъятие оговоренных сумм. На срочных депозитных сертификатах указан определенный срок отплаты и размер причитающегося вознаграждения.

Итак, государственная ценная бумага - это форма существования государственного долга, это долговые ценные бумаги, эмитентом которых выступает государство.

Государственные ценные бумаги имеют, как правило, два основных преимущества перед остальными ценными бумагами:

1. Самый высокий уровень надёжности вложенных средств и соответственно минимальный риск потери инвестированного капитала и доходов по нему;

2. Льготное налогообложение по сравнению с другими ценными бумагами или направлениями вложения капитала. Зачастую на государственные ценные бумаги отсутствуют и налоги на операции с ними и налоги на получаемые доходы.

К недостаткам государственных ценных бумаг, можно отнести только более низкую доходность по сравнению с другими инвестиционными инструментами.

Выпуска в обращение государственных ценных бумаг помогает решить следующие ключевые задачи, стоящие перед органами власти: финансирование государственного бюджета на не инфляционной основе, т.е. без дополнительной эмиссии денег в обращение; финансирование целевых государственных программ в области инфраструктуры, жилищного строительства, социального обеспечения и т.п.

Использованные источники:

1. «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ (в ред. от 06.04.2015)
2. «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» от 29 июля 1998 года № 136-ФЗ (в ред. от 14.06.2012)
3. Аршавский А.Ю. Рынок ценных бумаг. - 2-е изд., с изм и доп. - М.: Юрайт, 2012. - 533 с.
4. Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы. – М.: Экономика, 2010. - 240 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: В данной работе рассматривается история развития бюджетного планирования, рассмотрены современные концепции бюджетного планирования. Раскрыта социально-экономическая сущность

бюджетного процесса.

Ключевые слова: Государственный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, бюджетное планирование.

Вопрос составления бюджета государства был ключевым вопросом экономического характера стоящим перед аппаратом государственного управления на протяжении всей истории существования государств.

Государственный бюджет должен стремиться быть сбалансированным. При сбалансированном бюджете доходы государства равны его расходам. Если доходы больше расходов, то превышение называется профицитом бюджета или положительным сальдо бюджета. Бюджетный дефицит существует при превышении расходов над доходами.

Профицит бюджета еще не означает "здоровья" экономики. Необходимо обращать внимание на то, какой именно (государственный, муниципальный, консолидированный) бюджет исполняется с профицитом.

В экономической теории сложились несколько подходов к проблеме бюджетного дефицита:

Первая концепция: бюджет должен быть сбалансирован ежегодно. Такая бюджетная политика ориентирована только на решение текущих экономических проблем, и не способна решать перспективные задачи, она также может привести к отрицательным последствиям.

Вторая концепция: бюджет должен быть сбалансирован, но на протяжении экономического цикла, а не каждый год. Для этого в период спада государство осуществляет стимулирующую политику: увеличивает расходы, снижает налоги. В период подъема государство проводит сдерживающую политику. Данная концепция, однако, не учитывает, что спады и подъемы могут быть различны по своей величине.

Третья концепция: сбалансированность бюджета является второстепенной проблемой. Первостепенная экономическая задача государства – это стимулирование экономического роста.

Однако вышеперечисленные подходы к бюджетному планированию сформировались в экономической науке сравнительно недавно.

Первый прообраз современного государственного бюджета появился одновременно с возникновением первых государств. Изначально государственный бюджет совпадал с доходами и расходами средств, которыми располагал сам глава государства. Только в эпоху нового времени государственный бюджет отделился от личных средств правителя. Начала выстраиваться система доходов (сборы, налоги) и расходов (армия, государственное управление), государства.

Для наглядности рассмотрим типичный бюджет докапиталистических государств. Для примера возьмем роспись доходов и расходов Московской Руси в 1680 г. Сумма доходов составляла 1,5 млн. руб., основную часть доходов (49%) составляли косвенные доходы (таможенные и кабацкие сборы), прямые налоги давали 44%. Почти половина доходов бюджета шла на военные нужды (более 46%). Двор поглощал 15% бюджета. Российский

бюджет всегда был прежде всего военным бюджетом, поскольку Россия вела непрерывные войны. При Петре I военные расходы возросли еще больше.

Ситуация, когда армия и государственный аппарат "заедали" большую часть казны, вполне типична для всех древних и средневековых государств. Например, в Византии суммарная доля этих расходов устойчиво составляла 80-90% (Табл.1).

Таблица 1. Бюджетные расходы Византийской империи, %

	300 г.	540 г.	641 г.	842 г.	1025 г.
Государственный аппарат	9	10	13	16	14
Армия	81	71	78	65	70
ИТОГО	90	81	91	81	84
Прочие расходы	10	19	9	19	16

Гласность и открытость бюджета, получили свое развитие лишь с развитием парламентаризма. Если самодержавный монарх мог расходовать любые средства по своему усмотрению (например, Анна Иоановна тратила на конюшню своего фаворита Бирона больше, чем на здравоохранение и просвещение вместе взятые - см. Табл.2), то теперь правительству приходилось обязательно согласовывать расходы и доходы с парламентом.

Еще одним поводом, для развития бюджетной практики, явилось усложнение государственных функций и обособление государственных учреждений, финансируемых из бюджета.

Таблица 2. Бюджетные расходы Российской империи в 1734 году

Статья расходов	Рублей	в %, от бюджета гос-ва
1. Внешняя политика и помощь дружественным государствам	131 311	1,7
2. Строительство	256 813	3,3
3. Здравоохранение	16 006	0,21
4. Социальная защита	79 972	1,02
- пенсии	38 096	
5. Образование и наука	51 871	0,66
- Адмиралтейская академия и Академия наук	47 371	
6. Правоохранительные органы и тюрьмы	11 494	0,15
7. Закупка соли за рубежом	14 792	0,2
8. Содержание императрицы	408 000	5,23
- двор	260 000	
- императорская конюшня	100 000	
- родственникам императрицы	48 000	
9. Вооруженные силы	6 505 154	83,3
- армия	4 935 154	63,2
- военно-морской флот	1 200 000	15,4

- артиллерия	370 000	4,7
10. Государственное и местное управление	332 031	4,2
- жалование служащим канцелярий	153 688	
- жалование чиновникам высшего ранга	96 082	
Всего	7 807 577	100

В странах, где не было парламентской системы (например, Российская империя 19 века) не последнюю роль в раскрытии бюджетной информации сыграли зарубежные кредиторы, требовавшие иностранные обнародования государственного бюджета.

Только в 20 веке в бюджетах большинства стран мира увеличилась социальная составляющая. Основная часть расходов типичного современного государственного бюджета – расходы приходящиеся на образование, здравоохранение и социальную защиту граждан.

Использованные источники:

1. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. – М: Дашков и К, 2013. – 327 с.
2. Поляк Г.Б. Бюджетная система России: учеб. пособие. – М: Юнити-дана, 2009. – 703 с.
3. Соловьев С.М. Сочинения. В 18 кн. Кн. X. История России с древнейших времен. Т.19 - 20. – М.: Мысль, 1993. – 720с.

*Лапшина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

*ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация: В данной работе рассматривается вопрос целесообразности государственных заимствований. Произведена классификация видов государственных заимствований, рассмотрены положительные и отрицательные последствия внутренних и внешних государственных заимствований.

Ключевые слова: Госдолг, государственный долг, бюджетный дефицит, государственные ценные бумаги.

Управление государственным долгом является составной частью финансовой политики любой страны. Существуют различные формы управления государственным долгом.

Государственный долг – неизбежное порождение дефицита бюджета. Возникновение бюджетного долга связано со следующими причинами: спад производства, рост предельных издержек, рост объемов теневой экономики, возрастание затрат на финансирование военно-промышленного комплекса, потерь, хищений и т.д.

Государственный долг делится на внутренний и внешний. Внутренний

долг выражает собой величину задолженности перед своими гражданами и предприятиями.

Внешний долг – задолженность перед гражданами и организациями иностранных государств. Для экономики это наиболее тяжелый долг, поскольку по нему государство связано целым рядом целевых обязательств. В некоторых развивающихся странах, ежегодные обязательства выплат по займам превосходят все поступления от внешнеэкономической деятельности.

При возникновении дефицита государственного бюджета появляются проблемы его покрытия с наименьшими потерями для экономики. Существует несколько возможных путей покрытия госдолга:

1. Уменьшение расходов госбюджета. Данный путь не всегда выполним, т.к. уменьшение дотаций может усилить спад в экономике.
 2. Увеличение размера налогов. Данный путь ведет к уменьшению инвестиций и потребления, снижет возможность роста ВВП.
 3. Перевод дефицита бюджета в государственный долг.
 4. Выплата государственного долга с помощью денежной эмиссии.
- Данный путь погашения бюджетного дефицита – самый опасный, он ведет к лавинообразному течению инфляции.

Соотношение долга к ВВП страны характеризует бремя долга, его размер зависит от размера реальной ставки процента, темпов роста реального ВВП и величины первичного дефицита.

Зависимость бюджетного дефицита и государственного долга проявляется и в выпуске займов для его покрытия и последующим нарастанием долговых последствий. По этой причине, государства, имеющие большие долговые обязательства, вынуждены постоянно к ним прибегать для выплат процентов по долгу. Рассчитываясь по старым долгам, государство прибегает к еще большим займам. Критическим моментом, угрожающим нормальному функционированию экономики, считается ситуация, при которой задолженность превышает величину годового ВВП страны-должника.

Увеличение государственного долга вызывает определенные негативные последствия для национальной экономики. Во-первых, изыскание источников его погашения приводят к необходимости увеличения налогов, что выступает антистимулом хозяйственно-экономической активности. Во-вторых, отвлечение денежных ресурсов ограничивает возможности частного предпринимательства и роста экономики. В-третьих, появляется проблема ухудшения материального благополучия граждан страны в результате необходимости обслуживания внешнего долга.

Рынок государственных обязательств, из которого правительство черпает ресурсы для своих закупок, также уводит свободные деньги из банков. Это уменьшает их ресурсы и приводит к удорожанию кредита для населения и предпринимателей.

Помимо экономических последствий государственный долг может

привести и к негативным социальным последствиям. Одно из них – увеличение дифференциации населения.

Возникновение и рост госдолга вызвали необходимость управления им. Управление государственным долгом - это группа финансовых мероприятий государства, связанных с выплатой займов, организацией выплат доходов по ним, проведением конверсии и консолидации государственных займов.

Выделяют несколько методов конверсии: добровольная, принудительная и факультативная. При добровольной конверсии владелец облигации имеет право выбора: либо согласиться с новыми условиями, либо погасить облигацию. При принудительной конверсии владелец облигации обязан согласиться с новыми условиями, а при факультативной конверсии кредитор может либо согласиться, либо отказаться от новых условий займа. Конверсия, как правило, осуществляется при избытке ссудного капитала и снижении процентной ставки.

Управление государственным долгом включает также следующие меры:

- эффективное использование средств заимствования;
- поиск средств для выплаты долга;
- нейтрализация негативных последствий государственного долга.

Обременительность государственного долга и навязывание условий при его формировании приводят к тому, что в современных условиях страны стараются перейти от политики дефицитного финансирования к бездефицитным бюджетам. Новая бюджетная политика находит выражение, прежде всего, в изменениях в доходной части государственных бюджетов, стимулировании инвестиционной деятельности и расширении налоговой базы за счет роста доходов и рентабельности национальной экономики.

Проблемы государственного долга затрагивают широкий спектр социально-экономических последствий внутренних и внешних заимствований как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

Использованные источники:

1. Афанасьев П., Беленчук А.А., Кривоногов И.В. Бюджет и бюджетная система: учебник – 3-е изд. – М: Юрайт, 2012. – 777 с.
2. Годин А.М., Горегляд В.П., Подпорина И.В. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. – 2-е изд. – М: «Дашков и Ко», 2010. – 628 с.
3. Чувахина Л.Г., Коновалов В.В. Цели и методы управления государственным долгом в условиях финансовой нестабильности // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. № 3, 2012. – 245-249 с.
4. Шаш Н.Н., Афанасьев Я.М. Государственные долговые обязательства в системе финансирования государственного долга // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. № 2 (17), 2014. – 58-61 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы повышения эффективности финансового контроля со стороны государственных органов. В работе рассмотрены основные пути достижения поставленной цели и раскрыты возможные варианты оценивания работы контролирующих органов.

Ключевые слова: Финансовый контроль, финансы, виды финансового контроля, бюджетный контроль.

В становлении и развитии экономической и социальной структуры государства большую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках политики, установленной на каждом историческом этапе.

Финансовый контроль – это часть или специальная отрасль осуществляемого в стране контроля. Существование финансового контроля объективно обусловлено тем, что финансам как экономической категории присущи не только регулирующая и распределительная, но и контрольная функции. По этой причине использование государством финансов для решения своих задач предполагает проведение с их помощью контроля за ходом выполнения этих задач.

В научной литературе нет общепринятого понятия "государственный финансовый контроль". На этот счёт существуют разные точки зрения.

Министерство финансов Российской Федерации, государственному финансовому контролю даёт следующие определение: "государственный финансовый контроль в РФ представляет собой систему мероприятий по контролю за соблюдением законодательных и других нормативных правовых актов, норм, стандартов и правил по использованию государственных средств".

По мнению некоторых авторов, государственный финансовый контроль, можно трактовать, как одну из важнейших функций государственного управления, которая направлена на выявление отклонений от принятых стандартов законности, целесообразности и эффективности управления финансовыми ресурсами и иной государственной собственностью [4, с.19].

Другие авторы считают, что "государственный финансовый контроль – это реализация права государства законными путями защищать свои финансовые интересы и финансовые интересы своих граждан через систему законодательных, организационных, административных и правоохранительных мер" [5, с.71].

В России государственный финансовый контроль является формой государственного регулирования финансово-производственных отношений хозяйствующих субъектов в экономике, содействующей проведению в стране единой финансовой, кредитной и денежной политики, защите финансовых интересов Российской Федерации. Являясь обязательным элементом управления государственной и общественной собственностью, "государственный финансовый контроль осуществляется с целью обеспечения проведения в Российской Федерации единой финансовой, бюджетной, денежно-кредитной, налоговой, валютной и инвестиционной политики, обеспечения экономической безопасности и защиты финансовых интересов государства, а также его граждан и субъектов хозяйствования" [6, с.21].

Целью финансового контроля – выступает осуществление мероприятий, по обеспечению полноты поступлений денежных средств в федеральный бюджет государства, бюджеты субъектов Российской Федерации, бюджеты внебюджетных фондов, законности и правильности их исполнения, сохранности и повышение эффективности использования государственной собственности, предупреждение и предотвращение финансовых нарушений в государственном и негосударственном секторах экономики страны и обеспечение экономической безопасности России.

Выделяют различные подходы к классификации государственного финансового контроля. Осуществляется государственный финансовый контроль в различных сферах, в связи, с этим выделяют такие виды контроля, как: налоговый; денежно-кредитный; бюджетный; таможенный.

Согласно статье 107 Конституции РФ, обязательному рассмотрению в Совете Федерации подлежат принятые Государственной Думой Российской Федерации законы по вопросам:

- денежной эмиссии;
- федерального бюджета;
- финансового, валютного, кредитного, таможенного регулирования;
- федеральных налогов и сборов.



Рисунок. 1. Классификация государственного финансового контроля

Общегосударственный финансовый контроль нацелен на все хозяйствующие субъекты страны независимо от формы собственности или ведомственной подчиненности. Он выполняется органами государственной власти РФ и государственного управления общей компетенции, а также специальными контрольными органами, основная функция которых состоит в проведении государственного финансового контроля. Объектом финансового контроля, прежде всего является соблюдение законодательства РФ в области финансов и финансовых интересов государства.

Результативность осуществляемого финансового контроля может определяться эффективностью работы контролирующих органов. В общем случае эффективность деятельности можно определить соотношением результатов контрольной деятельности выраженной через сумму выявленным финансовым нарушениям, и начисленных по ним штрафов и пени, к сумме затрат на проведение контрольной деятельности. Тем не менее, данный показатель не всегда уместен. Так, например, низкий уровень выявленных нарушений может свидетельствовать не о неудовлетворительном качестве работы контролирующих органов, а о высоком профилактическом уровне проделанной работы по предотвращению финансовых нарушений. В конечном итоге, в управленческой деятельности, правильно проведенная профилактическая деятельность намного важнее суммы выявленных нарушений.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (в ред. от 21.07.2014)
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (Часть 2) от

26.01.1996 N 14-ФЗ (редакция от 06.04.2015)

3. Налоговый Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в ред. 08.03.2015)

4. Козиков Р.А. Ведомственный финансовый контроль на современном этапе // журнал «Бюджет». № 6, 2007.

5. Овсянников Л.Н. Государственный финансовый контроль: подходы к стандартизации // Финансы. № 2, 2007.

6. Решетников М.И. О переходе к управлению, ориентированном на результат на региональном уровне // Вопросы экономики. № 3, 2006.

Лапина З.В.

магистрант

Прахт К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Аннотация: В данной работе рассматривается такая экономическая категория, как "деловая активность". Описаны ключевые позиции данной категории. Рассмотрены общепринятые методики оценивания деловой активности предприятия.

Ключевые слова: Деловая активность, организация, фондоотдача фондоёмкость, фондовооруженность, оценка деловой активности.

Термин "деловая активность" стал использоваться в отечественной научной литературе сравнительно недавно. Его появление обусловлено широким внедрением общемировых методик основанных на системе аналитических коэффициентов. Ввиду вышеизложенного, трактовка понятия "деловая активность" не совсем однозначна.

Деловая активность рассматривается с трех ключевых позиций: позиции предприятия, индивидуума или целой страны (макроуровень).

На микроуровне (уровне предприятия) деловая активность рассматривается как результативность работы предприятия по отношению к величине авансированных ресурсов или же величине их потребления в производстве. Такой подход к определению, практически отождествляет понятие деловой активности и понятие эффективности работы.

В коммерческой организации деловая активность проявляется в динамичности её развития, что является отражением натуральных и стоимостных показателей в эффективном использовании экономического потенциала организации.

Качественное определение деловой активности на макроуровне должно быть выражено неким количественным эквивалентом, который можно было бы использовать, как базу для принятия экономических решений. Таким показателем выступает индекс предпринимательской

уверенности (ИПУ), объединяющий оценки руководителей предприятий по отдельным экономическим показателям на макроуровне. Показатель используется, как в странах Европейского Союза, так и в РФ.

Методики оценивания деловой активности

Для оценки деловой активности коммерческой организации на более качественном уровне, необходимо сравнение деятельности данной организации с родственными по сфере приложения капитала компаниями. К таким качественным критериям относятся: наличие продукции поставляемой на экспорт; широта рынков сбыта продукции; репутация коммерческой организации; устойчивость связей с клиентами и др.

Оценка количественных показателей и анализ деловой активности может осуществляться по двум направлениям:

- уровень эффективности использования организацией имеющихся ресурсов;
- степень выполнения плана (установленного самостоятельно или вышестоящим органом) по основным показателям.

Текущая деятельность любой коммерческой организации можно охарактеризовать с различных сторон. В России основными оценочными показателями традиционно выступают: объем реализации продукции и прибыль. Для оценки темповых показателей используется следующее соотношение:

$$ТРБ > TQR > ТВ > 100\%,$$

где TQR; ТРБ; ТВ – темпы изменения объема реализации, балансовой прибыли, суммы активов (капитала).

Выполнение данного соотношения означает следующее:

- величина объема продаж увеличивается более высокими темпами, чем активы организации, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно;
- величина прибыли увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж, что означает относительном снижении издержек производства и обращения;
- экономический потенциал организации возрастает в сравнении с предыдущим периодом.

Вторым направлением оценки деловой активности организации является анализ и сравнение эффективности использования ресурсов предприятием. В экономической науке, в ходе анализа применяется множество показателей.

Основным показателем оценки эффективности использования ресурсов предприятия, характеризующим интенсивность использования всех ресурсов предприятия – является ресурсоотдача и её виды:

$$f = Q^p / B,$$

где f — ресурсоотдача;

Q^p — объем реализации продукции, тыс. руб.;

B — среднегодовая сумма всех средств.

Анализ динамики данного показателя позволяет выявлять тенденции его изменения. Тенденция роста ресурсоотдачи свидетельствует о повышении эффективности использования экономического потенциала организации. Эффективность основных фондов измеряется показателями фондоотдачи и фондоемкости. Фондоотдача основных фондов выражается отношением объема выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости основных фондов. Фондоемкость продукции – величина обратная фондоотдаче. Фондоотдача характеризует стоимость основных средств, приходящаяся на каждый рубль выручки от реализации продукции.

Взаимосвязь между показателями фондоотдачи и фондовооруженностью труда тесно связаны и могут быть выражены следующими образом:

$$\Phi = F/R,$$

$$W_R = Q^p / R,$$

$$F = Q^p / \Phi = (Q^p / R) : (F/R) = W_R : \Phi,$$

где f — фондоотдача основных фондов, руб.;

W_R — средняя выработка продукции на 1 работника, руб.;

R — среднесписочная численность работников, чел;

F — среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.;

Q^p — объем реализации продукции, тыс. руб.;

Φ — фондовооруженность труда, руб.

Таким образом, можно утверждать, что основным условием роста фондоотдачи является превышение роста производительности труда над темпами роста его фондовооруженности.

Рассмотрев все основные вопросы касающиеся деловой активности, можно сделать вывод, что деловая активность, как категория выступает важнейшим фактором, определяющим финансовую стабильность организации.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (Часть 2) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (редакция от 06.04.2015).
2. Анискин Ю.П., Ревякина М.А., Сергеев А.Ф. Финансовая активность и стоимость компании: учеб. пособие. – М: Омега, 2005. – 423 с.
3. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2008. — 320 с.
4. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. - 288 с.
5. Селезнёва Т.О. Повышение эффективности использования производственных ресурсов предприятия // Экономика и предпринимательство. № 12-2, 2014. – 738-741 с.
6. Харламов А.А. Анализ эффективности использования основных производственных фондов // Вестник МУ им. С.Ю. Витте. Серия: Экономика

Лапишина З.В.

магистрант

Прахт К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА 1922-1924 ГГ.

Аннотация: В данной работе рассматривается денежная реформа 1922-1924 годов и степень её влияние на экономику первой социалистической страны мира.

Ключевые слова: Денежная реформа, НЭП, Госбанк СССР.

Деньги и кредит очень точно отражают особенности разных общественно-экономических формаций. На разных этапах истории народного хозяйства эти экономические категории имеют свои признаки и специфику. А реформы в денежно-финансовой сфере выражают стремление общества к преодолению возникших кризисных ситуаций.

По окончании Гражданской войны все усилия молодого государства были направлены на восстановление товарно-денежных отношений в стране. С помощью регулирования товарно-денежных отношений правительство намеривалось использовать денежные средства как инструмент общегосударственного учета, контроля и планирования. Весной 1921 г. правительство Советской республики наметило долговременную программу действий по выходу из жёсткого социально-экономического кризиса. С созданием СССР в конце 1922 г. принятая программа продолжила действовать автоматически уже в рамках нового государственного образования. Это была новая экономическая политика (НЭП), которая пришла на замену старой «военно-коммунистической» политике [4, с. 110].

В условиях экономики периода НЭПа денежная система государства должна была стабилизировать ситуацию на длительное время, в частности, система должна была:

- обеспечить возможность регулирования денежного обращения и его планирования;
- сохранить золото в качестве денежного товара;
- обеспечить проведение единой государственной денежной политики как в центре, так и в отдельных районах страны;
- обеспечить реализацию принципа валютной монополии и монополии внешней торговли, так как денежная система должна быть независима от иностранного влияния.

Удовлетворить поставленные требования можно было только путём проведения денежной реформы.

Осенью 1922 г. начался первый этап денежной реформы. Специальным декретом СНК РСФСР Госбанку было поручено выпустить в обращение банковские билеты, получившие название червонцев. Новые денежные единицы приравнивались к 7,74 г чистого золота, как и дореволюционная золотая десятирублёвая монета. Эти червонцы на 25% обеспечивались золотом и иностранной валютой, а на оставшиеся 75% - легко реализуемыми товарами и краткосрочными [2, с.104].

Эмиссия червонцев ознаменовала перелом в развитии финансовой системы страны. Было строго запрещено использовать червонцы для покрытия бюджетного дефицита. Они предназначались только для кредитования промышленности и коммерческих операций в оптовой торговле. В целях поддержания устойчивости червонца по отношению к золоту государство допускало в определенных пределах его обмен на золото или устойчивую иностранную валюту.

Одновременно с выпуском червонца были отменены все ограничения на суммы вкладов населения и юр. лиц. Вклады не могли быть конфискованы и должны были выплачиваться по первому требованию вкладчика. В процессе реформы постепенно возрождалась кредитная система.

Производилось кредитование предприятий промышленности и торговли на коммерческой основе. До тех пор, пока не произошла стабилизация рубля, Госбанк выдавал ссуды под весьма высокие проценты: от 8 до 12 % в месяц, но постепенно процентная ставка снижалась.

В 1923 году в стране уже существовало 17 самостоятельных банков. Доля Госбанка в общих кредитных вложениях снизилась за этот период с 66 до 48% [5, с.233].

Однако выпуск в обращение червонцев лишь частично разрешал проблему оздоровления денежного хозяйства. Параллельно с устойчивым червонцем продолжали обращаться бумажные деньги (совзнаки).

В конце 1923 года появляются первые бумажные деньги СССР: денежные знаки достоинством 10 и 15 тысяч рублей. А Госбанк РСФСР прекратил эмиссионную деятельность, передав это дело Государственному банку СССР.

Однако обесценивающиеся бумажные деньги сдерживали реализацию крестьянством сельхоз продукции, вызывали рост, а также известные «ножницы цен», товарную и валютную спекуляцию [2, с.105].

В сокращении эмиссии немалую роль тогда сыграли первый государственный займ, выпущенный 31 октября 1922 года на сумму 10 миллионов рублей, и Второй государственный 8%-займ, выпущенный на сумму 10 миллионов рублей. В результате чего удалось снизить бюджетный дефицит, изъять из оборота часть денежной массы. Всё это позволило приступить ко второму, завершающему этапу денежной реформы – переходу к единой устойчивой валюте.

Параллельно с денежной реформой была проведена налоговая

реформа, которую принято считать частью денежной реформы 1922-1924 гг. В результате данной налоговой реформы с конца 1923 года промышленные предприятия стали отчислять в казну 70% всех своих прибылей [5, с.232]. Это означало, что основным источником доходов бюджета стали прибыли предприятий, а не налоги с населения.

В период с августа 1921 по февраль 1922 г. были введены налоги на табак, спиртные напитки, мёд, спички, минеральные воды и др. товары. К последнему кварталу 1922 года одна треть всех поступлений в бюджет была получена за счёт денежного налогообложения, меньше одной трети – за счёт выпуска банкнот, а остальная часть - за счёт натурального налога. Таким образом, в 1923 – 1924 годах бюджет был стабилизирован, а 50% его доходов давали неналоговые поступления.

Не смотря на то, что денежная реформа затронула период всего 3-4 года, успешное завершение данной денежной реформы явилось одним из крупнейших исторических завоеваний партии и советского государства в области хозяйственного строительства.

Реформа оказала живительное влияние на промышленность, транспорт, сельское хозяйство, создала широкий простор для развития товарооборота. Уже в 1924 г. удалось перейти к твердой валюте - червонцу, курс которого в течение первых двух лет был достаточно прочным и порой поднимался выше официального паритета [3, с.12]. Реформа денежного обращения стала завершающей фазой создания единой денежной системы СССР.

В стране происходило возрождение рыночной экономики. С 1921 по 1926 год объем промышленного производства вырос более чем в три раза и приблизился к уровню 1913 г. Производство сельскохозяйственной продукции выросло в два раза и на 18% превысило уровень 1913 года. В 1922 году так же произошла отмена карточной системы [5, с. 234].

Использованные источники:

1. Буров М.Е. Денежные реформы 1922-1924 гг. и их роль в процессе формирования налоговой системы // Вестник ЯГУ им. Демидова. Гуманитарные науки. № 4, 2011. – 34-37с.
2. Грузицкий Ю.Л. История развития денежно-кредитной системы, под ред. В.Н. Рябцевича. – Минск: Экоперспектива, 2002. – 172 с.
3. Ищенко А.А. Денежная реформа 1922-1924 гг. в СССР и её историческое значение: автореферат диссертации. – Киев: Киевский гос. ун-т им. Т. Г. Шевченко, 1995. – 16 с.
4. Суриков Н.Н. История экономики: учеб. пособие. – М: Профиль, 2006. – 312 с.
5. Тимошина Т.М. Экономическая история России: учеб. пособ. / Под ред. Чепурина М.Н. – М: Информ.-изд., 1998. – 432 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА: СУЩНОСТЬ И ТИПЫ

Аннотация: В данной работе рассматривается историческая проблематика построения наиболее эффективной денежной системы. Описаны наиболее распространенные принципы построения и виды денежных систем.

Ключевые слова: Денежная система, виды денег, бумажные деньги, кредитные деньги, монометаллизм, биметаллизм.

Устройство денежной системы имеет непосредственную связь с экономическо-хозяйственной системой любой страны. Через призму принципов построения денежной системы можно судить о эффективности экономики любого государства или исторического периода.

В современном мире денежные системы стран включают следующие элементы:

Виды денег, выступающие законным платежным средством, представлены в основном кредитными банковскими билетами и бумажными деньгами (казначейские билеты). Например, в США находятся в обращении: банковские билеты в 1\$, 2\$, 5\$, 10\$, 20\$, 50\$ и 100\$.; медно-никелевые и серебряно-медные монеты в 1\$ и 1, 10, 25, 50 центов.

Денежная единица — установленный законодательством денежный знак, служащий для выражения цен на все товары. Денежная единица, как правило, делится на части. В большинстве стран применяется десятичная система деления: (1 рубль равен 100 копейкам, 1 фунт стерлингов равен 100 пенсам и т. д.).

Обеспечение денежных знаков. Обычно денежные знаки имеют следующее обеспечение: золото и драгоценные металлы, товарно-материальные ценности; иностранная валюта; страховые полисы; ценные бумаги и т.д.

Масштаб цен — рассматривается как средство выражения стоимости товара через весовое содержание металла в выбранной денежной единице. В настоящий момент утратило экономическое значение, т.к. кредитные деньги не имеют внутренней стоимости и не могут выражать стоимости других товаров.

Эмиссионная система — принятый законодательно порядок выпуска и обращения денежных знаков. Осуществление эмиссионных операций (выпуск и изъятие денежной массы из обращения) производится, такими органами, как:

- центральный (эмиссионный) банк, имеющий монопольное право выпуска банкнот;

- казначейство — орган государственной исполнительной власти, выпускающий бумажно-денежные знаки (казначейские билеты и монеты). В развитых странах на них приходится около 10% общего выпуска наличных денег.

Эмиссия банкнот – данная операция осуществляется центральным банком. Существует 3 основных пути: предоставлением кредитов кредитным учреждениям в форме переучета коммерческих векселей; кредитованием казны под обеспечение государственных ценных бумаг; выпуском банкнот путем их обмена на иностранную валюту.

Механизм денежно-кредитного регулирования – представляет собой набор инструментов денежного регулирования; права и обязанности органов, осуществляющих денежно-кредитное регулирование; задачи и объекты денежно-кредитного регулирования.

Тип денежной системы определяется тем, в какой именно форме функционируют денежные средства — как товар или же как знаки стоимости. В связи с чем принято выделять такие типы денежных систем, как:

- металлические денежные системы, в которых денежный товар сам непосредственно обращается и выполняет тем самым все функции денег, а эмитированные кредитные деньги размены на металл;

- неметаллические денежные системы, основанные на обороте кредитных и бумажных денег, размен на металл, которых не предусмотрен.

Системы металлического обращения:

Биметаллизм — это денежно-финансовая система, в которой роль всеобщего товарного эквивалента была закреплена за двумя драгоценными металлами – золотом и серебром. Данная система предусматривала свободную чеканку монет из обоих видов металла металлов.

Биметаллизм был распространен в Европе в XVI – XVIII веках. Однако функционирование 2-х разновидностей металлов в качестве всеобщего товарного эквивалента несло противоречие самой природе денег. Соотношения между двумя валютами было законодательно закреплённые и обычно не соответствовали их рыночной стоимости, а двойная система цен стала причиной нарушения сложившихся ценовых пропорций.

Монометаллизм — это такая денежная система, при которой всеобщим товарным эквивалентом служит один металл. Однако при этом в обращении могут присутствовать и другие знаки стоимости, которые могут быть разменяны на золото (казначейские билеты, банкноты, разменная монета).

Крах золотого монометаллизма произошел во время мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. С 1930-х гг. в мире начинают активно функционировать денежные системы, основанные на неразменных кредитных денег.

Современные денежные системы развитых стран, имеют свои особенности, однако, всем им присущи общие черты. В первую очередь к ним относятся принципы организации денежной системы. К принципам современной денежной системы, можно отнести следующие ключевые принципы:

- прогнозное планирование денежного оборота. Значение принципа сводится к тому, что как децентрализованные, так и централизованные планы денежного оборота и его части разрабатываются не в виде директивных планов, обязательных для исполнения конкретных органов.
- централизованное управление денежной системой. Этот принцип присущ и денежной системе с административно-командной моделью экономики.
- кредитный характер денежной эмиссии. Согласно этому принципу появление новых денежных знаков (наличных или безналичных) в хозяйственном обороте происходит только в результате проведения кредитных операций банками.

Использованные источники:

1. Пшеничников В.В., Бичева Е.Е. Деньги, Кредит, Банки: учебное пособие. – СПб: Изд-во Политехнического ун-та, 2010. - 216 с.
2. Лукашевич Н.С. Деньги, Кредит, Банки: учебное пособие. – СПб: Изд-во Политехнического ун-та, 2013. - 180 с.
3. Хорошавин А.А., Немцова Н.В. Экономическая теория: макроэкономика: учебное пособие. – М: Изд-во Спутник+, 2012. - 114 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

СПОСОБЫ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА

Аннотация: В статье рассмотрена проблематика банкротств организации и степень её влияния на экономическое состояние страны. Описаны основные методики анализа возможного банкротства.

Ключевые слова: Банкротство, оценка вероятности банкротства.

Проблема банкротства организаций является существенной проблемой для экономики многих стран, в том числе и России. Она замедляет экономический рост в стране, ухудшает инвестиционный климат и приводит к дополнительным государственным тратам.

Банкротство (разорение, финансовый крах) - это признанная судом неспособность должника удовлетворять требования кредиторов в полном объеме по денежным обязательствам перед государством или контрагентами. Важнейшим признаком банкротства является неспособность

выполнения требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей [2, с. 325].

Согласно Федеральному закону о несостоятельности (банкротстве) – «несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Несостоятельность организации может быть:

- «ложной» созданной в результате умышленного сокрытия имущества собственниками с целью избежания уплаты долгов, налогов;
- «несчастной», случившейся вследствие непредвиденных обстоятельств (политическая нестабильность общества, стихийные бедствия, кризис в стране, военные действия, общий спад производства, банкротство дебиторов и прочие внешние факторы);
- «неосторожной» т.е. явившейся следствием неэффективной работы или осуществления рискованных операций.

Для своевременного предугадывания и предотвращения «неосторожного» банкротства, следует систематически проводить анализ финансово-экономического состояния, который поможет обнаружить слабые места организации и принять необходимые меры по финансовому оздоровлению организации.

Диагностика банкротства – это, в первую очередь, выявление объекта исследования. Прежде всего, это показатели перспективного и текущего потоков платежей и сведения о формировании чистого денежного потока по производственной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.

Выделяется несколько методов оценки и диагностики банкротства организации. Ни один из них нельзя считать совершенным, однако эти методы дают возможность оценить степень возможности банкротства, которая подразделяется от очень низкой до очень высокой.

Модели прогнозирования вероятности наступления банкротства

1. Модель Альтмана:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * KTL + 0,579 * \frac{ЗК}{П} - \text{двухфакторная модель}$$

где ЗК - заемный капитал;

КТЛ - коэффициент текущей ликвидности; П – пассивы.

Если Z больше 0, то вероятность банкротства высокая, если Z меньше 0, то низкая. Точность модели сравнительно не высокая - 65%.

$Z = 1,2 * x_1 + 1,4 * x_2 + 3,3 * x_3 + 0,6x_4 + 1 * x_5$ - пятифакторная модель

$$\text{где } x_1 = \frac{OA}{A}; x_2 = \frac{H\text{Пр}}{A}; x_3 = \frac{\text{Пр.бал}}{A}; x_4 = \frac{УК}{КО}; x_5 = \frac{Вр}{A}$$

Нормы коэффициента Z:

Z 2,99 – вероятность банкротства ниже 10%;

Z = 2,77 – 1,81 вероятность средняя, 35 – 50%;

Z = 2,99 – 2,77 – вероятность банкротства не большая 15 – 20%;

Z меньше 1,81 – вероятность банкротства высока, 80 – 100%.

Модель Альтмана может предназначена для диагностики риска банкротства сроком на 1 год, в дальнейшем её точность сильно снижается.

2. Модель М. Голдер и Ж. Конана:

$$Q = -0,16 * y_1 - 0,222 * y_2 + 0,87 * y_3 + 0,1y_4 - 0,24 * y_5$$

Q - позволяет определить вероятность задержек платежей фирмы.

$$y_1 = ДС + \frac{ДЗ}{A}; y_2 = СК + \frac{ДО}{П}; y_3 = \frac{\% \text{по кредиту}}{\text{Выручка}}; y_4 = \frac{\text{Расходы на персонал}}{\text{ЧП}};$$

$$y_5 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{ЗК}.$$

Вероятность неплатежеспособности определяется пропорционально значению коэффициента Q, значение которого равно от 0,164 до 0,210.

3. Модель Бивера:

Таблица 1. Сопоставление расчетных данных с нормативными

Коэффициенты	Благоприятные	Банкроты на момент расчетов	Банкроты в течении 5 лет
K1	3,3-3,5	2	2,4
K2	0,45	-0,15	0,15
K3	0,1	-0,2	0,05
K4	0,37-0,40	0,8	0,5
K5	0,40-0,42	0,06	0,3

- Коэффициент 1 - движение наличности,

– Коэффициент 2 – коэф. чистого дохода организации,

– Коэффициент 3 – коэф. обязательств к сумме активов,

– Коэффициент 4 – коэф. ликвидных активов к суммарным активам предприятия,

– Коэффициент 5 – коэф. ликвидных активов к текущей задолженности.

Метод основан на составлении расчетной таблицы, которая заполняется по результатам сравнения факторных с нормативными.

4. Модель диагностики банкротства Сайфулина-Кодекова:

$$R = 2 * x_1 + 0,1 * x_2 + 0,08 * x_3 + 0,45 * x_4 + 1,0 * x_5$$

$$\text{где } x_1 = \frac{COC}{МПЗ} > 0,1; x_2 = \frac{OA}{КО}; x_3 = \frac{\text{Выручка}}{A}; x_4 = \frac{Чпр}{\text{Выручка}}; x_5 = \frac{Чпр}{СК}.$$

Если R меньше 1, то предприятие имеет неудовлетворительное состояние; $R \geq 1$ - финансовое состояние удовлетворительное.

5. Модель диагностики банкротства Давыдовой – Беликова:

$$Z = 8,38 * x_1 + 1,0 * x_2 + 0,054 * x_3 + 0,63 * x_4,$$

$$\text{где } x_1 = \frac{OA}{BB}; x_2 = \frac{ЧП}{СК}; x_3 = \frac{B}{BB}; x_4 = \frac{ЧП}{C}$$

Вычисленные значения Z-счета сопоставляют со следующими критериями:

Z больше 0,42 – степень банкротства минимальна, 10%.

Z от 0,32 до 0,42 – степень банкротства низкая, 15-20%;

Z от 0,18 до 0,32 – степень банкротства средняя, 35-50%;

Z от 0 до 0,18 – степень банкротства высокая, 60-80%;

$Z \leq 0$ – степень банкротства очень высокая, 90-100%;

Наибольший эффект от проведения исследований достигается в случае их комплексности постоянности. [3, с. 118]

На их основе названных методик рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов. Методический анализ способен заранее спрогнозировать кризис в организации и помочь предотвратить его с минимальными последствиями.

Использованные источники:

1. ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (в ред. от 29.12.2014).
2. Самсонов Н.Ф. Финансовый менеджмент: Учебное пос. М: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М: Проспект, 2007. – 1024 с.

Лапина З.В.

магистрант

Прахт К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

ЗНАЧИМОСТЬ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматривается вопрос значимости диагностики финансово-хозяйственной деятельности на предприятии. Раскрыта социально-экономическая значимость планирования и бухгалтерской отчетности на предприятии.

Ключевые слова: Финансовый анализ, финансовая отчетность, функции финансового анализа, пользователи бухгалтерской отчетности.

Диагностика финансового состояния предприятия является неотъемлемой частью в системе управления организацией. Полная и своевременная диагностика финансового состояния способна предупредить возникновение кризисных ситуаций на предприятии, а также повысить

целевые показатели её деятельности, в конечном итоге повысить прибыль предприятия.

Диагностика финансово-хозяйственной деятельности, выступает важной составляющей любого экономического исследования. Главной целью диагностики является сбор информации, дающей объективную и оценку состояния предприятия [21, с. 39].

Ключевая цель анализа - получение некоторого числа ключевых параметров, дающих объективную информацию о состоянии предприятия, его прибылей, изменений в структуре активов и пассивов [21, с. 12].

Ключевыми функциями финансового анализа являются:

- выявление факторов достигнутого состояния;
- объективная оценка финансового состояния и финансовых результатов организации;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;
- изыскание и мобилизация резервов улучшения экономического состояния.

В практике финансового анализа устоялись ключевые методы чтения финансовых отчетов, среди которых можно выделить следующие:

Вертикальный (структурный) анализ – выявление структуры итоговых экономических показателей с определением влияния каждого показателя на результат в целом [1, с. 92].

Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с показателями предыдущим годом.

Сравнительный (пространственный) анализ – внутрихозяйственное сравнение по отдельным показателям: дочерних фирм, цехов, подразделений, либо межхозяйственное сравнение показателей данной фирмы с показателями аналогичных организаций, со средними общеэкономическими и среднеотраслевыми и данными.

Трендовый анализ – сравнение показателей отчетного периода с показателями предшествующих периодов и определение тренда, т.е. динамики.

Факторный анализ – это анализ степени влияния отдельных показателей на результативный показатель с помощью стохастических или детерминированных приемов исследования.

Ни один показатель в отдельности не дает необходимой информации, на основании которой можно было бы судить о финансово-экономическом состоянии фирмы. Для проведения качественного и полного анализа финансовой отчетности организации необходимо использовать все вышеуказанные методы.

Финансовая отчетность, в качестве информационной базы оценки финансового состояния представляется совокупностью форм отчетности по данным бухгалтерского учета, включающих общую информацию об

экономическом положении организации и его изменениях в отчетном периоде. К пользователям финансовой отчетности можно отнести (рис 1):



Рисунок 1. классификация пользователей финансовой отчетности
Внутренние пользователи:

- управленческий персонал – использует отчетность для анализа, диагностики и обоснования управленческих решений. Финансовому менеджеру необходимо знать, какую информацию получают внешние пользователи, и каким образом она повлияет принимаемые ими решения;
- бухгалтерская служба – ведет учет и составляет отчетность.

Внешние пользователи, могут быть 2-х видов:

- пользователи, косвенно заинтересованные в деятельности организации, которые используют отчетность в интересах других сторон: статистические органы, аудиторские службы, пресса и др.
- пользователи непосредственно заинтересованные в деятельности организации: кредиторы, собственники, хозяйственные партнеры, налоговые органы, рабочие предприятия.

Финансовая отчетность должна соответствовать следующим принципам соответствия вложенной и востребованной информации:

- Руководителю необходимо понимать, что необходимые для его работы данные могут быть востребованы, уметь читать отчетность.
- Бухгалтер, составляющий отчет, должен владеть не только техникой и правилами представления данных в утвержденной форме, но и уметь их анализировать.

Бухгалтерский баланс выступает реальным средством коммуникации, благодаря которому руководитель организации способен представить место своей организации в системе аналогичных субъектов. Способен выбрать

правильный стратегический курс, оценить эффективность использования ресурсов и значимость принятых решений.

В целях диагностики угрозы банкротства в условиях российского рынка, можно использовать следующую модель оценки угрозы банкротства:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * КТЛ + 0,579 * \frac{ЗК}{П} \quad \text{ - двухфакторная модель}$$

Альтмана.

где ЗК - заемный капитал;

КТЛ - коэффициент текущей ликвидности; П – пассивы.

Если Z больше 0, то вероятность банкротства высокая, если Z меньше 0, то низкая. Точность модели сравнительно не высокая - 65%.

Преимущества данной модели: простота и возможность применения при ограниченном объеме информации.

Недостатки — Сравнительно невысокая точность прогноза банкротства, т.к. не учитываются показатели эффективности использования активов и рентабельности.

Использованные источники:

1. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М: Андреевский изд. дом, 2010. – 448 с.
2. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М: Дис, 2009. – 224с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М: Проспект, 2007. – 1024 с.
4. Орехов С.А. Методология финансового анализа и пути укрепления финансового состояния предприятия // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. № 1, 2010. – 87-90 с.

Лапина З.В.

магистрант

Прахт К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

СУЩНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: В статье рассматривается проблематика выбора дивидендной политики организации, описаны современные теории дивидендной политики. Раскрыта финансово-экономическая сущность дивидендной политики на предприятии.

Ключевые слова: Дивиденд, дивидендная политика, инвестиционная политика, теории дивидендной политики.

Разработка оптимальной дивидендной политики является важным вопросом для менеджмента многих организаций. Выбор дивидендной политики прямо влияет на рыночную стоимость организации, на её

финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность.

Дивидендная политика – политика предприятия в области использования прибыли, она определяет, каким образом компании следует выплачивать дивиденды: реинвестировать их с целью получения большей прибыли в будущем или выплатить сразу в полном объеме.

Дивиденд – часть прибыли, полученной акционерами по имеющимся у них акциям. В соответствии с российским НК (ч. 1 ст. 43) – «дивидендом признается любой доход, полученный акционером от предприятия при распределении прибыли, оставшейся после налогообложения, по принадлежащим акционеру акциям (долям)».

Целью дивидендной политики является определение оптимального соотношения между капитализируемой и потребляемой частями прибыли организации, что в итоге позволит обеспечить стратегическое развитие организации, увеличить её рыночную стоимость и выявить меры по увеличению рыночной стоимости акций.

Источником дивидендных выплат является чистая прибыль предприятия за истекший период.

Под капитализацией прибыли понимают ее использование на развитие, реинвестирование чистого денежного потока от инвестиций, осуществление дивидендных выплат в форме новых акций, направление суммы депозитного процента на прирост депозитного вклада и т.д.

Дивиденды по привилегированным акциям в случае недостаточности чистой прибыли, могут выплачиваться из специально созданных для фондов, за счет прибыли прошлых периодов.

Дивиденд устанавливается либо фиксировано на 1 акцию, либо в процентах к номинальной стоимости акций.

Выплата дивидендов может производиться:

- деньгами – например, чеком, наличными из кассы организации, платежным поручением и т.п.;
- иным имуществом (если предусмотрено уставом): вновь эмитированными акциями, облигациями, другими ценными бумагами, разного рода товарами.

Современная теория дивидендной политики выделяет три основных подхода:

1. Теория предпочтительности дивидендов, представителями которой выступают Дж. Линтнер и Гордон М. Основной их аргумент — «лучше синица в руках, чем журавль в небе».

Сторонники теории считают, что дивидендная политика организации значительно влияет на величину общего богатства её акционеров. Стремясь избежать риска, акционеры предпочтут дивидендные выплаты сейчас потенциально возможным выплатам в будущем. Т.к. размер дивидендов свидетельствует о стабильности и целесообразности инвестирования в данную организацию, акционеров удовлетворяет меньшая норма прибыли на инвестированный капитал. И напротив, отказ от выплаты дивидендов

увеличивает риск инвестирования, что ведет к снижению рыночной стоимости капитала. Таким образом, компания может повысить благосостояние акционеров путем увеличения доли прибыли, направленной на дивиденды.

2. Теория независимости (иррелевантности) дивидендов. Её сторонники М. Миллер и Ф. Модильяни, они, утверждают, что стоимость предприятия определяется только доходностью её активов, а её инвестиционная и дивидендная политика не оказывают влияния на богатство акционеров. Следовательно, оптимальной дивидендной политики как фактора повышения стоимости организации не существует.

Исходя из их теории, инвесторам безразлично, получать ли они доход в виде прироста стоимости акций или в виде дивидендов. Следуя этой теории стоимость организации определяется его способностью приносить прибыль и степенью риска.

3. Теория налоговой дифференциации. Разработана в 70-х - 80-х гг. 20-го века, её авторы К. Рамсвами и Р. Литценберг, которые считают, что для акционеров важнее доход от капитализации стоимости, а не дивидендная доходность. Т.к. в США доход от капитализации облагается меньшим налогом, чем дивиденды, инвестиции в организацию, накапливающую прибыль, но не выплачивающую дивиденды, будут более прибыльными. Следовательно, организации невыгодно выплачивать большие дивиденды, т.к. её рыночная стоимость максимизируется и при низком уровне дивидендов.

Некоторое распространение также получили еще две теории дивидендной политики:

1. Теория соответствия дивидендной политики составу акционеров (теория клиентуры). Она предполагает, что компания должна осуществлять такую дивидендную политику, которую поддерживает большинство акционеров. Если большинство акционеров выберет высокий текущий доход в ущерб будущему, то дивидендная политика должна исходить из целей текущего потребления. И наоборот, если большинство акционеров предпочтут увеличение рыночной стоимости акций, то большая часть прибыли должна быть капитализирована. Несогласная с такой дивидендной политикой часть акционеров, реинвестирует свои средства в акции других компаний, в результате чего состав акционеров станет однородным.

2. Сигнальная теория дивидендов (теория сигнализирования) основана на том, что в основе оценки стоимости акций заложен размер дивидендов. Соответственно, рост дивидендных выплат вызывает возрастание стоимости акций на фондовом рынке, что при их продаже приносит акционерам дополнительный доход. К тому же, выплата высоких дивидендов сигнализирует о хорошем финансовом состоянии компании. Данная теория основана на высокой уровне прозрачности фондового рынка.

Исходя из вышеизложенного, дивидендная политика должна рассматриваться в комплексе стоящих перед организацией задач.

Максимизация дивидендных выплат не всегда соответствует интересам организации и её акционеров. С другой стороны, отсутствие дивидендных выплат или очень низкие дивидендные выплаты могут снизить рыночную стоимость акций. Дивидендная политика также влияет на структуру капитала и финансирование компании, выступая сильным инвестиционным механизмом.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в ред. 08.03.2015)
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М: Проспект, 2007. – 1024 с.
3. Труфанова В.А., Мельникова Л.Ф. Дивидендная политика предприятия // Современные наукоемкие технологии. № 7-1, 2014 91-92 с.
4. Тяпкина М.Ф., Ильина Е.А. Подход к управлению финансовым потенциалом предприятия // Вестник НГУЭУ. № 1, 2015 71-77 с.

*Лапишина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

*ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул*

ФИНАНСОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос влияния институтов финансового посредничества на развитие общемировых и внутригосударственных процессов экономики. Охарактеризованы субъекты системы финансового посредничества.

Ключевые слова: Финансовый посредник, инвестиции, фондовая биржа, финансовые компании.

В условиях нормально функционирующей развитой рыночной экономики, рано или поздно наступает момент достижения достаточно высокого уровня доходов населения, при этом, как правило, образуется устойчивый запас денежных сбережений. В рыночных условиях он имеет свойство преобразовываться в инвестиционный капитал.

В превращении разрозненных денежных сбережений в инвестиционный капитал главную роль играют финансовые посредники. Финансовые посредники – организации, принимающие деньги на хранение, с целью их дальнейшего инвестирования, и выплачивающие за это некоторый доход. Или собирающие их по иным поводам, и предоставляющие займы за большой процент юридическим или физическим лицам, нуждающимся в заёмных ресурсах.

Экономике развитых стран характерна сложная и многообразная структура инвестиционных институтов. Эти институты, выступая финансовыми посредниками, собирают отдельные сбережения частных лиц

и организаций в значительные массы капитала, который после размещается среди потребителей инвестиций (рис. 1).



Рисунок 1. – Место финансовых посредников на рынке капиталов

Общей характеристикой для всех групп посредников является аккумулялирование ими временно свободных денежных средств (населения, организаций, государства) с целью последующего их вложения в экономику. Однако каждая из групп обладает своей спецификой.

Банковские учреждения

Существенный инвестиционный потенциал сосредоточен в банковской системе, которая в отличие от иных посредников обладает исключительной возможностью использования транзакционных денежных средств и кредитной эмиссии.

Однако даже довольно высокий уровень самофинансирования в странах с развитой экономикой, внутренние денежные ресурсы не покрывают общей потребности в инвестициях.

В развитой кредитной системе выделяют 2 вида инвестиционных банков. Банки первого типа оказывают услуги, связанные только с размещением и торговлей ценных бумаг. Банки второго типа связаны с предоставлением долгосрочных и среднесрочных займов.

Инвестиционные банки первого типа работают, в большей степени, на первичном внебиржевом рынке ценных бумаг, оказывая посредническую деятельность по размещению ценных бумаг.

Основные задачи банков второго типа состоят в среднесрочном и долгосрочном кредитовании отраслей экономики, реализации специальных целевых проектов, а также государственных программ социально-экономического развития и стабилизации экономики.

Небанковские финансово-кредитные институты

Небанковские финансово-кредитные институтам включают в себя кредитные товарищества, ломбарды, страховые общества, кредитные союзы,

пенсионные фонды, общества взаимного кредита, финансовые компании и т.п.

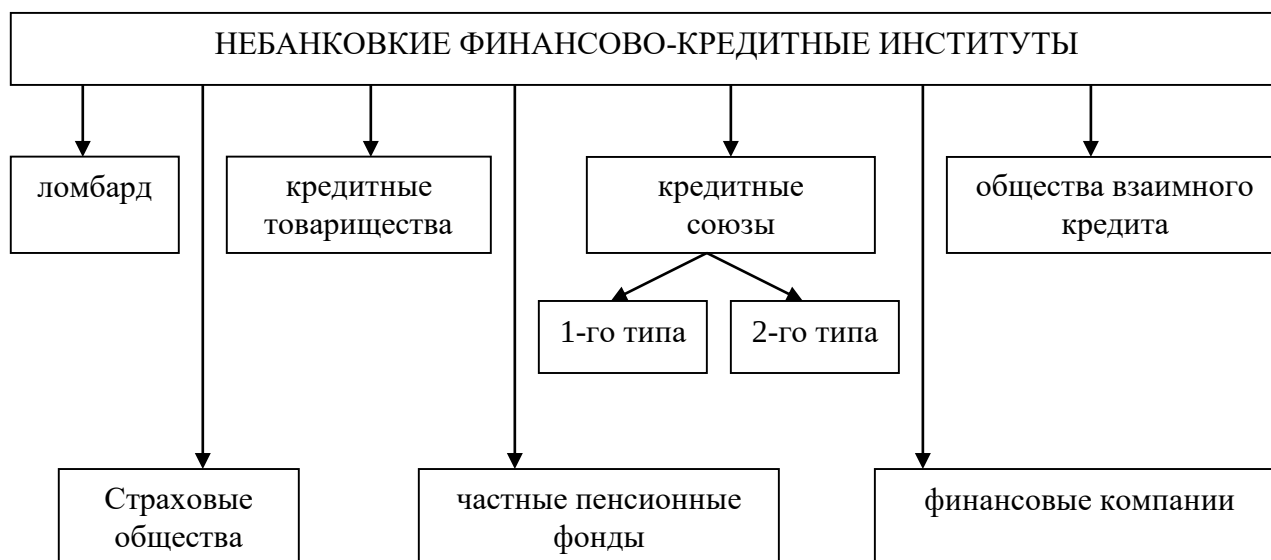


Рисунок 2. – Небанковские финансово-кредитные учреждения

Кредитные союзы представляют собой кредитные кооперативы, создаваемые группами физ. лиц или мелкими кредитными организациями. Они имеют два основных типа. Кредитные союзы первого типа создаются группой физ. лиц, объединяемых по территориальному или профессиональному признаку. Кредитные союзы второго типа основаны в виде добровольных объединений группы кредитных товариществ. Капитал кредитных союзов основан на оплате паев, периодических взносов членов союза, а также выпуска займов.

Частные пенсионные фонды представляют собой юр. лица, управляемые страховыми компаниями или специальными отделениями коммерческих банков. Их ресурсы созданы на основе регулярных взносов работающих и отчислений компаний, образовавших пенсионный фонд. Пенсионные фонды вкладывают деньги в наиболее доходные виды ценных бумаг, недвижимость, государственные облигации.

Ломбарды представляют собой кредитные учреждения, выдающие ссуды под залог имущества. Исторически они появились как частные конторы ростовщического кредита.

Особенность кредитных операций в ломбардах заключена в: отсутствие кредитного договора и залогового обязательства. При выдаче ссуды клиенту дают залоговый билет, как правило, на предъявителя.

Финансовые компании специализируются на кредитовании потребительских товаров и выдаче потребительских ссуд. Источником ресурсов финансовых компаний являются собственные краткосрочные обязательства, размещаемые на рынке, и кредиты банков.

Страховые общества, продавая страховые полисы, они принимают сбережения в виде регулярных взносов, которые после инвестируют в корпоративные и государственные ценные бумаги, закладные под жильё.

Инвестиционные институты представлены физическими и юридическими лицами, осуществляющими деятельность на рынке ценных бумаг как исключительную, т.е. не совмещающую с иными видами деятельности. К инвестиционным институтам относятся некоторые виды финансово-кредитных институтов (банки первого типа), а также фондовые биржи, консультантов, дилеров, и т.п.

Финансовые посредники играют не малую роль на финансовом рынке. В последнее время в странах с развитой экономикой возникла тенденция к слиянию до того строго различаемых функций финансовых посредников. В некоторых странах банки получили возможность проводить страховые операции. Стирание границ вполне закономерно, в случаях, где присутствует мощная инфраструктура и отлаженная правовая база финансовых отношений.

Финансовое посредничество свидетельствует о том, что экономические отношения не всегда связаны с конфликтом и борьбой. Деятельность финансовых посредников приводит к получению прибылей всеми участвующими в процессе сторонами.

Использованные источники:

1. Нешиной А.С. Финансы, денежное обращение, кредит. – М: Дашков и Ко, 2011. - 640 с.
2. Жуков Е.Ф., Зеленкова Н.М., Литвиненко Л.Т., Маркова О.М., Максимова Л.М. Общая теория денег и кредита – М: Юнити-Дана, 2012. - 428 с.
3. Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С. Деньги. Кредит. Банки. – М: Дашков, 2013. - 400 с.
4. Хохлова С.В., Молчанова Л.А. Финансовые посредники и их роль в развитии финансового рынка // Экономика и предпринимательство. № 1 (54), 2015. 907-910 с.
5. Осадчук Ю.Н. Виды и роль финансовых посредников на современном этапе развития финансовой системы Украины // Научно-теоретический журнал Наука и экономика. № 2 (34), 2014. 17-22 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос необходимости управления структурой капитала организации. Рассмотрены основные теории выбора оптимальной структуры капитала организации.

Ключевые слова: Структура капитала, собственный капитал, заёмный капитал, теория Модильяни-Миллера, стоимость предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия и рост его основных

показателей во многом зависит от структуры капитала предприятия. Теория структуры капитала основана на сопоставлении затрат на привлечение заемного и собственного капитала и анализе влияния структуры капитала на рыночную цену предприятия. Главной проблемой, при вычислении оптимальной структуры капитала, является необходимость учета огромного числа факторов, воздействующих на оптимальность такой структуры.

Структура капитала отражает соотношение собственного и заёмного капиталов, привлеченных для финансирования развития организации. От оптимизации структуры, зависит успешность финансовой стратегии организации в целом. В свою очередь оптимальное соотношение собственного и заемного капитала зависит от их стоимости.

Исходя из мировой практики, развитие лишь за счет собственных средств снижает некоторые финансовые риски, но при этом сильно уменьшает скорость приращения бизнеса, в первую очередь выручки. Напротив, привлечение заемного капитала при верной финансовой стратегии может сильно увеличить доходы компании на вложенный капитал.

Однако перегрузка заемными средствами начинает предъявлять очень высокие требования к его доходности.

Оптимальная структура капитала представляет собой такое соотношение заемных и собственных источников, при котором рыночная стоимость организации максимизируется. В процессе оптимизации капитала следует учитывать каждую его часть.

Собственный капитал характеризуется следующим:

- Высокой нормой прибыли, т.к. проценты по займам не выплачиваются.
- Простотой привлечения (нужно только согласие собственника).
- Низкий риск потери финансовой устойчивости.

Недостатки собственных средств:

- Не используется возможность прироста рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств.
- Ограниченный объем.

Достоинства заемного капитала:

- Способность повысить рентабельность собственного капитала.
- Увеличение финансового потенциала организации.

Недостатки заемного капитала:

- Снижение финансовой устойчивости организации.
- Сложность привлечения.

Управление и оптимизация структуры капитала основывается на создании смешанной структуры капитала являющейся оптимальным сочетанием заемных и собственных источников при котором общие затраты

на капитал (WACC) минимизируются, а рыночная стоимость предприятия максимизируется.

В настоящее время существуют различные взгляды на роль и влияние структуры капитала на стоимость предприятия:

Теория Модильяни-Миллера

Миллер и Модильяни в качестве отправной точки выяснения роли структуры капитала использовали идеальную экономическую среду, в которой рынки совершенны, отсутствуют налоги и др. издержки бизнеса.

Согласно их теории в идеальной экономической среде структура капитала никак не влияет на стоимость организации, которая зависит только от его рентабельности и рисками. Соответственно, структуру капитала невозможно оптимизировать.

Недостатком теории является несоответствие многих теоретических допущений реальной рыночной ситуации.

В целом, по моделям Миллера-Модильяни можно сделать следующие выводы:

При отсутствии налогов величина заемного капитала не оказывает влияния на рыночную оценку фирмы.

При наличии налога на прибыль и одинаковом подоходном налогообложении (или его отсутствии) владельцев заемного и собственного капитала, оптимальная структура включает 100% заемный капитал.

Традиционный подход

Традиционный подход подразумевает наличие прямой зависимости стоимости капитала от его структуры и от возможности ее оптимизации.

Традиционный подход подразумевает, что фирма, привлекающая заемный капитал, рынком оценивается выше (до определенного момента), чем компания без заемных средств.

Критерием оптимизации выступает минимизация цены капитала, приводящая (при прочих равных) к увеличению рыночной стоимости организации.

Исходя из того, что стоимость капитала определяется из стоимости заемного и собственного капитала и их весов ($WACC = kdD/V + ks \times (V-D)/V$), то увеличение заемного капитала со стоимостью ниже собственного, средневзвешенная стоимость (WACC) снижается до определенного уровня, а затем растёт с ростом его стоимости.

Компромиссная теория структуры капитала (наиболее признана)

Оптимальная структура находится в виде компромисса между налоговыми преимуществами заемного капитала и издержками банкротства. Данная теория не помогает рассчитать наилучшее сочетание заемного и собственного капитала конкретной организации, но формулирует общие рекомендации.

Теория структуры капитала утверждает, что цена фирмы (V) состоит из рыночной цены собственного капитала (SW) минус текущая цены заемного капитала (PV).

Однако необходимо помнить, что эффективность деятельности организации зависит не только от состава и объема её активов, но и от финансовой структуры инвестированного в неё капитала

В связи с этим, организация должна разработать определенную политику формирования финансовой структуры капитала. Которая поможет обеспечить оптимальное соотношение собственного и заемного капитала, сочетающего максимальную эффективность при минимальном риске нарушения финансовой устойчивости.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. – Киев: Ника-Центр, 2001. – 512 с.
2. Ерыгина Е.Ю. Оптимизация структуры капитала предприятия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. № 6, 2010. 81-84 с.
3. Короткевич А., Очкольда И. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие. – М: ТетраСистемс, 2012. - 160 с.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. - М.: , 2008.-272 с.
5. Мороз О.Н., Нитяго И.В. Модели оптимизации структуры капитала: расчет и обоснование // Сибирский вестник сельскохозяйственной науки. № 3, 2009. 118-126 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: В данной работе рассмотрен вопрос влияние рыночной оценки на финансовое и инвестиционное управление предприятием. Рассмотрены основные подходы к оценочной деятельности, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: Рыночная стоимость, оценка бизнеса, сравнительный подход, затратный подход, доходный подход.

В настоящий момент для принятия эффективных управленческих решения, менеджменту организации часто необходима информация о стоимости управляемого им бизнеса (или его части). В оценки деятельности организации, также заинтересованы и другие стороны, например: государственные органы, банки (и иные кредиторы), инвесторы, контрагенты, страховые фирмы и, естественно акционеры предприятия.

Результаты оценки бизнеса, также существенно влияют на выборе стратегии развития организации и цену продажи предприятия, его акций или долей

В практике оценочной деятельности выделяют три основных подхода:

Оценка бизнеса на основе затратного подхода

Согласно ФСО №1 №256 от 20.07.2007г., Затратный подход – это совокупность методов оценивания цены объекта оценки, основанных на установлении затрат, необходимых для замещения (воспроизводства) объекта с учетом его износа и устаревания. Затратами на замещение объекта являются затраты, необходимые для воссоздания копии оцениваемого объекта с использованием материалов и технологий применявшихся при создании объекта оценки.

При имущественном (затратном) подходе к оценке, оценщик рассматривает стоимость организации с учетом понесенных издержек. Балансовая стоимость активов и обязательств организации, вследствие инфляции, изменений рынка и используемых методов учета, часто не соответствует рыночной стоимости организации. В результате перед оценщиком должен провести корректировку баланса предприятия.

Чистые активы - это величина, определяемая с помощью вычитания из суммы активов организации, суммы его обязательств.

Базовой формулой в затратном подходе является:

Собственный кап. = Активы – Обязательства

Данный подход представлен двумя основными методами:

- методом ликвидационной стоимости;
- методом накопления активов.

Оценка бизнеса на основе сравнительного подхода

Согласно ФСО №1 утвержденного Приказом Минэкономразвития России №256 от 20.07.2007г., Сравнительный подход – это совокупность способов оценки объекта, основанных на сравнении объекта с объектами-аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом-аналогом признается объект, сходный по основным материальным, экономическим, техническим и прочим характеристикам, влияющим на его стоимость.

Сравнительный подход предполагает, что ценность собственного капитала фирмы основана на том, за сколько он может быть реализован при наличии достаточно сформированного рынка.

Основой сравнительного подхода являются следующие базовые положения:

- В качестве ориентира используются реально сформированные рынком цены на похожие предприятия или акции.
- Сравнительный подход основан на принципе альтернативных инвестиций. Инвестор, вкладывая деньги, прежде всего, покупает будущий доход.
- Цена предприятия отражает его производственные и финансовые возможности, перспективы развития, положение на

рынке.

Основным преимуществом сравнительного подхода к оценке, является то, что оценщик ориентируется на фактические цены купли-продажи похожих организаций. В данном случае цена определяется рынком, т.к. оценщик применяет только корректировки, позволяющие сопоставимость аналога с объектом оценки. При использовании иных подходов оценщик определяет стоимость на основе расчетов.

Недостатки сравнительного подхода:

- Базой расчетов являются финансовые результаты достигнутые в прошлом, т.е. игнорируются перспективы развития в будущем.
- Сравнительный подход возможен только при наличии доступной разносторонней финансовой информации не только по оцениваемому объекту, но и по достаточному количеству похожих аналогов.
- Оценщик должен произвести сложные корректировки, внести поправки в конечную величину, требующие серьезных обоснований.

Исходя из вышеизложенного, сравнительный подход, несмотря на некоторую сложность расчетов и анализа, является важнейшим приемом определения рыночной стоимости. Результаты, полученные таким образом, имеют сильную объективную основу.

Оценка бизнеса на основе доходного подхода

Согласно ФСО №1 утвержденного Приказом Минэкономразвития России №256 от 20.07.2007г., Доходный подход – это совокупность процедур оценки стоимости объекта, базирующихся на определении предполагаемых доходов от использования объекта оценки.

Методы доходного подхода к оценке бизнеса базируются на расчете текущей стоимости будущих доходов.

При оценке методом капитализации дохода выявляется уровень дохода за первый прогнозный период и предполагается, что в будущем доход будет таким же.

Если предполагается, что будущие доходы будут изменяться по годам прогнозного периода, когда предприятия реализуют влияющий на денежные потоки инвестиционный проект или являются молодыми, применяется метод дисконтирования денежных потоков.

К основным недостаткам доходного подхода следует отнести сложность расчета ставок капитализации и дисконтирования.

Для окончательного согласования результатов оценки оценщику необходимо придать весовые коэффициенты полученным тремя методами оценки результатам.

Полученные результаты могут быть использованы в управленческой деятельности. Они также необходимы при продаже предприятия полностью или его части (доли, акций). Для привлечения заёмных средств банки и иные

кредитные учреждения не редко требуют проведения рыночной оценки имущества предприятия.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (в ред. от 21.07.2014)
2. ФЗ «Об оценочной деятельности» в РФ от 29.07.1998г. №135-ФЗ (последняя редакция)
3. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО №1)», от 20.07.2007 №256
4. Дамодаран. А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов./ Пер. с англ. – М.: Бизнес Букс, 2004. - 1342 с.
5. Иксанова А.Р., Мурзина Е.А. Основные процедуры оценки. особенности оценки бизнеса // Ученый XXI века. № 1, 2014 24-26 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М: Проспект, 2007. – 1024 с.
7. Федотова М. А. Основы оценки стоимости машин и оборудования. – М.: Финансы и статистика, 2007. -288 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

**УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА
ПРЕДПРИЯТИИ**

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос необходимости контроля за аккумулярованием и расходованием оборотных средств предприятия. Рассмотрено экономическое значение управление оборотным капиталом и его влияние на конечный результат организации.

Ключевые слова: Оборотные средства, период оборота денежных средств, средства производства.

Ни одна коммерческая организация не может осуществлять свою хозяйственную деятельность, не располагая определенной суммой денежных средств (в кассе или на расчётном счёте). Этот факт определяет необходимость вложения части капитала компании в оборотные активы (оборотные средства).

Оборотный капитал, необходим для обеспечения непрерывности производственного процесса и реализации продукции. Его можно охарактеризовать как совокупность денежных средств, авансированных в целях создания и использования фондов обращения и оборотных производственных фондов.

Оборотный капитал является важнейшим ресурсом в обеспечении текущего функционирования организации, т.е. в производственном процессе и реализации.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности организации нуждается в денежных средствах, требуемых для производства продукции, приобретения сырья и материалов, выплаты заработной платы рабочим и т.п., а затем в денежных средствах, которые требуются на её реализацию. Исходя из этого, оборотные средства - это денежные средства, авансированные в фонды обращения и оборотные производственные фонды.

В хозяйственной практике, оборотный капитал включают в себя: денежные средства (кассовая наличность, счета), стоимость запасов (в денежном выражении), расходы будущих периодов, дебиторскую задолженность.

Оборотный капитал находится в непрерывном движении. На протяжении производственного цикла он совершает кругооборот, состоящий из трех основных стадий.

На первой стадии организация затрачивает деньги на оплату счетов за приобретаемые предметы труда. На этой стадии оборотный капитал из денежной формы переходят в товарную, а денежные средства из сферы обращения в сферу производства.

На второй стадии, приобретенные оборотные фонды переходят в процесс производства продукции и превращаются сначала в производственные запасы, а после завершения производства в готовую продукцию.

На третьей стадии готовая продукция реализуется, вследствие чего оборотные фонды из сферы производства переходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Полученные средства вновь направляются на приобретение предметов труда и вступают в новый кругооборот:

Д-Т-П-Г-Д', где:

П - производство;

Д - денежные средства, авансируемые предприятием;

Г - готовая продукция;

Т - товарные запасы;

Д'- денежные средства, полученные от реализации продукции и полученная от реализации прибыль.



Рисунок 1 – Оборотные средства предприятия

Однако оборотные средства не переходят из одной стадии кругооборота в другую, последовательно. Напротив, они находятся во всех стадиях кругооборота одновременно. Покупка, производство и продажа осуществляется одновременно. Это и обеспечивает бесперебойность и непрерывность производства и продажи товаров (услуг).

Таким образом, длительность кругооборота средств есть совокупность времени нахождения средств на каждой стадии кругооборота. Что означает, что увеличение времени кругооборота средств приводит к отвлечению собственных денежных средств, либо приводит к необходимости привлечения заёмных средств с целью обеспечения непрерывности производства. В условиях рыночных отношений это приводит к снижению конкурентоспособности организации в целом, и ухудшению его экономической устойчивости.

Эффективность использования оборотных средств определяется системой экономических показателей, таких как оборачиваемость оборотных средств. Оборачиваемость оборотных средств определяется рядом связанных между собой показателей: количеством оборотов за период (коэффициент оборачиваемости), длительностью одного оборота, суммой занятых на предприятии оборотных средств на единицу произведенной продукции (коэффициент загрузки).

Длительность одного оборота оборотных средств исчисляется по формуле: $O = Co : T / Д$, где:

T - объем товарной продукции, руб.; O - длительность оборота, дни;
 Co - остатки оборотных средств; $Д$ - число дней в периоде.

Уменьшение длительности оборота свидетельствует об эффективном использовании оборотных средств.

Количество оборотов за определенный период (коэффициент оборачиваемости (K_o)), определяется: $K_o = T/S_o$

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используется оборотный капитал.

Кроме указанных показателей может использоваться показатель отдачи оборотных средств, определяемый отношением прибыли к остаткам оборотных средств.

В целях анализа эффективности использования оборотных средств, оцениваются все элементы операционного и финансового цикла, выявляются резервы ускорения оборачиваемости. Эффективность хозяйственной деятельности, устойчивое финансовое состояние может быть достигнута только при достаточном контроле за движением прибыли, оборотного капитала и денежных средств предприятия.

Использованные источники:

1. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия. – М: Финансы и статистика, 2004. - 208 с.
2. Ионова А.Ф., Селезнёва Н.Н. Финансовый анализ. – М, 2008. - 624 с.
3. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Павлова Л.П. Финансы предприятий. – М: Юнити-Дана, 2001. - 447 с.
4. Карпычева Е.Ю. Стратегии управления оборотными средствами на современных предприятиях АПК // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. № 5 (95), 2014. 27-29 с.
5. Тедеева З.Б. Проблемы финансирования оборотных средств предприятия // Современная научная мысль. № 5, 2013. 101-107 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВЫХ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ

Аннотация: В данной работе рассматривается историческая проблематика развития денежных систем. Произведена классификация видов денежных систем существующих в различные периоды времени. Спрогнозированы будущие изменения мировой денежной системы.

Ключевые слова: Деньги, денежная система, валюта, золотой стандарт, денежный оборот.

Происхождение первых денег, предположительно произошло в период 7 - 8 тысяч до н.э., в момент, когда у первобытных племен появилась хозяйственная специализация и излишки отдельных продуктов, которые они

хотели обменять на другие продукты. Исторически для облегчения обмена с переменным успехом использовались: раковины, скот, куски металла, соль, камни, сигары. Но чтобы служить в качестве денег, предмет получить общее признание и у продавцов и у покупателей, как средство обмена.

Таким образом, можно сказать, что деньги определяются самим обществом. Все, что общество согласно использовать в качестве средства обращения – и есть деньги.

Составной и относительно самостоятельной частью денежной системы страны является ее валютная система.

Денежная система содержит следующие основные элементы:

Масштаб цен – вес золота, зафиксированный в денежной единице страны. С прекращением размена денег кредитных на золото, масштаб цен практически утратил экономический смысл.

Денежная единица – это установленный в законодательном порядке денежный знак, применяемый для соизмерения и выражения цен всех товаров и услуг.

Выделяют системы обращения металлических и неметаллических денег.

Под биметаллизмом понимается такая денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента законодательно закреплена за двумя металлами, обычно серебром и золотом.

Виды биметаллических систем:

- Система двойной валюты – соотношение цены между золотыми и серебряными монетами устанавливает государство;
- система параллельных валют – соотношение между золотыми монетами и серебряными устанавливалось в соответствии с рыночной ценой металла;
- система «хромающей» валюты – серебряные и золотые монеты одновременно являются законным платежным средством, но не на равных основаниях.

Монометаллизм – это денежная система, в которой один металл является всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения в стране. Истории известны золотой и серебряный монометаллизм.

Золотой монометаллизм (золотой стандарт) существовал в виде золотослиткового, золотомонетного и золотодевизного стандартов.

При золотослитковом стандарте бумажные деньги обменивались только на золото в слитках, при этом существовали определенные ограничения.

При золотомонетном стандарте в денежном обращении находились золотые монеты и различные виды бумажных денег, которые беспрепятственно обменивались на золотые монеты.

Золотодевизный стандарт – предполагает обмен национальной валюты на валюты других стран, в том числе и на валюту стран с золотослитковым стандартом.

Международный золотой стандарт помогал обеспечивать стабильность денежного обращения и внутри отдельной страны, и стабильность мировой валютной системы в целом, в течение нескольких десятилетий. Вплоть до Первой мировой войны.

В результате мирового экономического кризиса 1929–1933 годов, валютные системы, основанные на золотом монометаллизме, уступили своё место системам основанным на кредитных и бумажных деньгах, не разменных на золото.

В последние десятилетия в мировой финансовой системе прослеживаются следующие тенденции:

- 1) Из денежного оборота полностью вытеснено золото, играющее роль платежного средства (золотые деньги).
- 2) Из денежного оборота постепенно вытесняются бумажные деньги.
- 3) Национальные деньги постепенно уступают коллективным валютам (евро, ЭКЮ).
- 4) Все большая роль в денежном обороте отводится деньгам электронным.

Таблица 1. Виды денег и их назначение

Виды денег	Назначение	Эмитент
Бумажные	Финансирование дефицита бюджета	Министерство финансов (казначейство)
Кредитные	Кредитование экономики	Центральный эмиссионный банк

Денежная система любого государства (содружества) базируется на нескольких основных принципах. Одним из ключевых принципов является наличие централизованного органа регулирования. Регулирование со стороны государства характерно и для административно-командной системы и рыночной.

Для государственных денежных систем характерно планирование и прогнозирование денежного оборота. Денежная система должна быть гибкой и соответствовать потребностям экономики.

Эмиссия денег в современных условиях носит кредитный характер, т.е. денежные знаки и безналичные деньги появляются в денежном обороте только в результате проведения банками кредитных операций. Кредитный характер эмиссии денег обеспечивается специальными механизмами: центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам, в свою очередь, коммерческие банки, выдают кредиты предприятиям. Выдача таких кредитов обязательно происходит на условиях срочности, платности и возвратности предоставляемых средств.

Классификацию денежных систем отдельных государств, принято проводить по различным ключевым признакам: по роли государства в регулировании денежного оборота по виду денег как формы платежного

средства, и т.п. В различных странах используются разные денежные системы, и у каждой денежной системы есть свои особенности.

Денежная система России, в настоящий момент находится в стадии активного развития. Анализа денежных систем ведущих западных стран в таком случае помогает выявить различия между западной рыночной моделью и российской моделью. Анализ также позволяет выявить положительные нововведения и избежать ошибок, допущенных ранее денежными системами с более развитой экономикой.

Использованные источники:

1. Вахрин П.И. Финансы, денежное обращение, кредит – М: Дело, 2007. - 200 с.
2. Дробозина Л.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М: Дело, 2004. - 240 с.
3. Лаврушина О.И. Деньги, Кредит, Банки: учебное пособие -4-е изд. – М: КноРус, 2010. - 319 с.
4. Кронин Ю.А. Проблемы совместимости современных денежной и банковской систем // ежегодник "Виттевские чтения". № 1, 2013. 18-20 с.

Лапина З.В.

магистрант

Праха К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

СУЩНОСТЬ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И МЕТОДЫ ЕГО РАСЧЕТА

Аннотация: Данная статья затрагивает ключевые особенности налога на добавленную стоимость, в работе рассмотрены методы расчета добавленной стоимости, охарактеризованы положительные и отрицательные особенности НДС. Выделены отличительные особенности и подходы к использованию налога на добавленную стоимость.

Ключевые слова: Налог на добавленную стоимость, НДС, методы расчета НДС.

Налог на добавленную стоимость является одним из важнейших элементов налоговой системы, применяющийся в большинстве стран мира. Добавленная стоимость служит мерилем межгосударственного сравнения темпов и уровней макроэкономического развития, структуры общественного производства, он также позволяет углубить экономическое сравнение на макроуровне, рассматривать хозяйственно-экономические процессы через призму концепции сферы производства валового продукта государства, охватывающего как материальное производство, так и область нематериальных услуг.

НДС – является формой изъятия в бюджет некоторой части добавленной стоимости, создаваемой на всех этапах производства и

реализации товаров (услуг).

Экономическая сущность и основное отличие от других видов налогообложения, добавленной стоимости заключается в том, что она устанавливается суммой реализации товарной продукции (работ, услуг) без учета валового оборота. Валовая продукция выражается в денежной форме и охватывает как вновь созданную стоимость, так и перенесенную. В случае, если бы добавленная стоимость была и перенесенной (т.е. имел бы место повторный счет), это бы неминуемо сказалось на типе налогообложения, т.е. имело бы место двойное налогообложение.

В научной литературе различают четыре наиболее распространенных метода расчета добавленной стоимости, и соответственно, обязательств по уплате налога на добавленную стоимость:

Непрямой аддитивный метод предусматривает определение платежей по налогу в бюджет как сумму налогов, рассчитанных по отдельным компонентам добавленной стоимости.

$$VAT_2 = t * v + t * m$$

где: v - расходы на оплату труда, включая взносы в социально-страховые внебюджетные фонды; m – факторная прибыль (проценты, рента, прибыль); t – ставка налога.

Прямой метод вычитания предусматривает применение налоговой ставки к предварительно определенной величине добавленной стоимости, представляющей собой разницу между стоимостью реализованной продукции (продажи) Q и стоимостью использованных в процессе их производства материальных ресурсов и основных фондов (покупкой) I :

$$VAT_3 = t * (Q - I)$$

Прямой аддитивный (бухгалтерский) метод, предусматривающий применение налоговой ставки к предварительно определенной величине добавленной стоимости, которая рассчитывается прибавлением ее составных элементов.

$$VAT_1 = t * (v + m)$$

Непрямой метод вычитания, или кредитный метод, предусматривает определение суммы платежей по налогу в бюджет как разницы между суммой налоговых обязательств, возникших в связи с продажей товаров, и суммой налога, уплаченного поставщикам материальных ресурсов, и основных фондов (суммой налоговых кредитов или вычетов):

$$VAT_4 = t * Q - t * I$$

Наибольшее распространение в практике налогообложения, получил кредитный (зачетный) метод, благодаря следующим преимуществам:

- Отсутствие необходимости определять величину добавленной стоимости, что позволяет рассчитывать НДС еще на этапе заключения договоров на поставку продукции, когда составляющие стоимости, которая будет добавлена в процессе производства, не известны;

- Обязательное документальное сопровождение операций купли-продажи, подтверждающих факт их осуществления, что облегчает контроль налоговых органов за движением товаров и сумм уплаченных налогов;

- Заинтересованность покупателя в правильности исчисления суммы НДС, которую они уплачивают поставщикам, с ее отражением в сопроводительных документах, что создает условия дополнительного контроля со стороны покупателей;

- Возможность применения разных ставок, тогда как первые три метода требуют обложения всех видов товаров и услуг по единой ставке;

- Возможность использования любого налогового периода (год, квартал, месяц, неделя), тогда как бухгалтерский метод позволяет рассчитывать налоговые обязательства только за период сдачи отчетности.

При этом кредитный метод расчета обязательств по налогу на добавленную стоимость имеет и отрицательные моменты. Выделим основные:

- Первый недостаток связан с несоответствием даты уплаты НДС по приобретенным материальным ресурсам, а также основных фондов и даты возмещения этой суммы после реализации произведенной предприятием продукции благодаря перечислению в бюджет разницы между полученным от покупателей и уплаченным поставщикам налогом. Величина несоответствия обуславливается длительностью производственного цикла, а в некоторых отраслях может быть достаточно большая. На нее влияет также и скорость реализации продукции. Если произведенная продукция по тем или иным причинам вообще не реализуется, тогда предприятие не может возместить НДС, уплаченный в цене приобретенных материальных ресурсов, что становится причиной «вымывания» его оборотных средств. В условиях ограниченного доступа предприятие к кредитным ресурсам, недостаточного совокупного спроса, низкого качества и конкурентоспособности многих видов продукции, осложняющих ее реализации, - условиях, более характерных для экономик переходного типа – этот недостаток НДС приобретает особое значение и порождает значительные трудности в его применении.

- Второй недостаток связан с тем, что освобождение от уплаты налога какого-либо экономического субъекта находящегося в любой точке цепочки «производство –

конечное потребление», кроме конечного пункта - розничной торговли, реализующим товары конечным потребителям, разрушают всю цепочку налоговых кредитов (вычетов) и порождают кумулятивный (каскадный) эффект.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 N 146-ФЗ. (в ред. от 29.12.2014 г)
2. Майбуров И.А. Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 591с.
3. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика :учебник для бакалавров, - 2-е изд. — М. :Юрайт, 2012. - 720 с.
4. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение —М.: Юрайт, 2013. 519 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

**РОЛЬ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА
ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация: В данной работе рассматривается роль налога на добавленную стоимость в системе налогового обложения России. Раскрыты отличительные особенности налога на добавленную стоимость.

Ключевые слова: Налог на добавленную стоимость, НДС, плательщики НДС, льготная ставка НДС.

В настоящее время в России ведутся многочисленные дискуссии вокруг особенностей применения НДС. В целом это свидетельствует о существовании неразрешенных проблем связанных с данным налогом.

НДС – является формой изъятия в бюджет некоторой части добавленной стоимости, создаваемой на всех этапах производства и реализации товаров (услуг).

К актам, содержащие нормы права, касающиеся регулирования вопросов по установлению и применению налога на добавленную стоимость можно отнести следующие, расположенные по уменьшению юридической силы:

- а) Конституция Российской Федерации, закрепляющая, обязанность каждого субъекта предпринимательства платить установленные нормативно-правовыми актами налоги и сборы.
- б) Международные акты:
 1. Таможенный кодекс ТС;
 2. Международные договоры государств – участников Таможенного союза, координирующие таможенные отношения в Таможенном союзе;

3. Межгосударственное соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров между участниками СНГ;

с) Федеральные законы:

1. Налоговый кодекс РФ – утверждает и определяет все элементы исследуемого налога;

2. Кодекс об административных правонарушениях РФ – регулирует административную ответственность в случае нарушения законодательства о налогах и сборах;

3. Уголовный кодекс РФ – устанавливает уголовную ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах;

4. Гражданский кодекс – налоговые правоотношения тесно связаны с гражданско-правовым регулированием;

5. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. N 311-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации";

д) Прочие Подзаконные акты:

Проанализируем основные составные части налога на добавленную стоимость, установленные г. 21 НК РФ, согласно которой: Налогоплательщиками НДС являются юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Объектом налогообложения выступают следующие операции:

1) реализация товаров (услуг) на территории РФ;

2) передача на товаров (работ) для собственных нужд;

3) ввоз товаров на территорию РФ;

В РФ существуют следующие налоговые ставки: 0%, 10% и 18%.

По налоговой ставке 0% налогообложение производится в случаях, если:

– таможенном экспорта товаров;

– работ связанных с производством и продажей экспортных товаров;

– других товаров (услуг).

По налоговой ставке 10% производится налогообложение при реализации:

– товаров для детей;

– продовольственных товаров;

– периодических книгопечатных изданий, научной и образовательной литературы, за исключением книгопечатной продукции эротического или рекламного характера;

Во всех остальных случаях применяется налоговая ставка 18 процентов.

Налогоплательщик вправе снизить общую сумму исчисленного налога на налоговые вычеты.

Помимо рассмотренных элементов, законодательством РФ предусмотрен перечень операций, не подпадающих под налогообложение.

От налогообложения по налогу на добавленную стоимость освобождаются:

- 1) медицинские товары, в т.ч. зарубежного производства;
- 2) медицинские услуги, исключая косметические, ветеринарные, а также санитарно-курортные услуги;
- 3) долей в уставном (складочном) капитале предприятий, ценных бумаг и форвардные, фьючерсные контракты и опционы.

Кроме того, не подлежат налогообложению на территории России:

- 1) реализация (в т.ч. для нужд самого субъекта) предметов религиозного назначения;
- 2) осуществление банками определенных банковских операций;
- 3) реализация продукции народных художественных промыслов;
- 4) другие операции, указанные в Налоговом кодексе Российской Федерации.

На нынешнем этапе развития экономики РФ, налог на добавленную стоимость остается наиболее предпочтительным налогом, чем прямые налоги. Связанно это, во-первых, с тем, что от этого налога труднее уклониться; во-вторых, процедура взыскания налога на добавленную стоимость не вызывает больших расходов на её проведение; в-третьих, налог на добавленную стоимость не зависит от результатов деятельности субъектов налогообложения, а поступления от него стабильны.

С психологической точки зрения субъекта налогообложения, этот налог, в отличие от подоходного, меньше влияет на стимул к труду, касаясь только расходов населения, а не их доходов. Таким образом, потребитель, не замечает на сумму налога, на которую завышена цена товара, тогда как уплата подоходного налога более ощутима. При этом государство имеет широкие возможности стимулирования развития отдельных отраслей и осуществления поддержки социально значимых видов деятельности.

В структуре доходов федерального бюджета, НДС равен: в 2010 году – 30,1%, в 2011 г. – 28,6%, в 2012 г. – 27,6 %, в 2013 г. – 31,9%, в 2014 – 33,4 процента.

Налог на добавленную стоимость прочно укоренился в налоговой системе РФ и стал одним из важнейших федеральных налогов.

Анализ налогообложения добавленной стоимости в РФ и странах ЕС показал, что отечественная система налогообложения не является полной копией европейской модели, российская модель имеет свои особенности,

положительные и отрицательные моменты и в большей степени благоприятствует экономической деятельности.

Проанализировав опыт зарубежных государств и отечественную практику применения НДС, мы пришли к выводу, что опыт западных государств в области налогообложения добавленной стоимости вполне может быть применим в современных условиях России. При условии его частичного перенимания и при учете особенностей экономики РФ.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (в ред. от 21.07.2014)
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в ред. 08.03.2015)
3. Майбуров И.А. Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 591с.
4. Верчук Т.В. Проблемы и перспективы развития НДС в Российской Федерации // Наука и образование в жизни современного общества. 2013. 29-30 с.
5. Пирого С.С., Пирого И.С. Элементы юридической конструкции НДС: проблемы и решения. // Налоги и финансовое право. № 6, 2014. 191-197 с.

Лапина З.В.

магистрант

Праха К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НДС В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Аннотация: В данной работе рассматриваются особенности налогообложения добавленной стоимости в различных странах. Выделены отличительные подходы к использованию налога на добавленную стоимость.

Ключевые слова: НДС, НДС в Германии, НДС в Великобритании, Налог с продаж США.

Широкое распространение налог на добавленную стоимость получил после подписанию в 1957 г. в Риме договора о создании Европейского экономического сообщества, в соответствии с условиями договора, страны его подписавшие, были обязаны упорядочить свои налоговые системы. Целью договора – было создания единого рынка. В 1967 г. вторая по счету директива Совета ЕЭС признала налог на добавленную стоимость важнейшим косвенным налогом Европы, обязав всех членов Содружества ввести этот налог не позднее конца 1972 г.

В настоящее время налог на добавленную стоимость применяется более чем в ста тридцати странах мира, охватывая почти все европейские страны, Турцию, Латинскую Америку, ряд стран Южной Америки и др. В штатах применяется близкий по смыслу к НДС, налог с продаж.

Пути к установлению ставок НДС в различных странах существенно

отличаются. В то же время общесредний уровень НДС находится в пределах 15 – 25% (подробно в таблице 1). Во многих странах применяется различные ставки НДС, в зависимости от вида товара (его социальной значимости).

Массовое распространение налога на добавленную стоимость свидетельствует о его жизнеспособности и уместности в рыночной экономике.

Прочному внедрению НДС в практику налогообложения благоприятствовали следующие факторы:

Во-первых, в пользу НДС играли отрицательные стороны, имеющиеся у прямых налогов. К которым можно отнести высокую сложность налогообложения и высокие масштабы уклонения от их уплаты.

Во-вторых, необходимость наличия стабильных, постепенно возрастающих доходов бюджета, добиться которых, через прямые налоги (например, налог на прибыль) не всегда представляется возможным.

В-третьих, необходимость приведения налоговых систем в соответствие с международными требованиями.

Таблица 1. Ставки НДС по некоторым странам мира

	Ставка НДС		Внутреннее наименование
	Основная	Пониженная	
Франция	20%	10 %, 5,5 % или 2,1 %	TVA
Великобритания	20%	5%, 0%	VAT
Италия	22%	10%, 6% или 4%	IVA
Швейцария	8%	3,8 % или 2,5 %	MWST
Литва	21%	9% или 5%	PVM
Германия	19%	7%	MwSt./USt.
Испания	21%	8%, 4%	IVA
Индия	12,5%	4 %, 1 % или 0 %	
КНР	17%	2,3,4,6,13 %	增值税
Турция	18%	8 % или 1 %	KDV
Нидерланды	21%	6%	BTW
Россия	18%	10 % или 0 %	НДС

В целях исследования, рассмотрим особенности применение НДС в основных ведущих странах ЕС, а также альтернативное обложение добавленной стоимости, т.е. налог с продаж:

Налог на добавленную стоимость взимается по единой форме и устроен таким образом, что все товары (работы), поступая к конечному потребителю, остаются обремененными в равном размере. Величина налога совпадает с налоговой ставке, распространяющейся на товар (работы, услуги). Количество стадий экономического развития, которое преодолевает товар или услуга на всём пути к потребителю – не имеет значения. Предприниматель может уменьшить уплачиваемый НДС на суммы НДС, выставленные ему в счет оплаты другими организациями за их

налогооблагаемые обороты.

Удельный вес НДС равен приблизительно 28 – 30% доходов бюджета, он занимает второе место (следуя за подоходным налогом). Стандартная ставка НДС в настоящее время равна 19 процентам. Но, базовые продовольственные товары и книжно-журнальная продукция облагаются по сниженной ставке 7 процентов (ставка не распространяется на кафе и рестораны).

Освобождение от уплаты НДС, могут получить только предприниматели, у которых оборот за предыдущий год не превысил 20 т евро, а в отчетном году не превысит 100 т евро.

В Великобритании по доле в доходах, налог на добавленную стоимость занимает второе место, уступая только суммам сбора подоходного налога, формируя приблизительно 17 процентов бюджета страны. Базой налога на добавленную стоимость выступает стоимость, добавленная на каждом из этапов производства товаров и услуг.

Базовая ставка налога на добавленную стоимость в Великобритании равна 17,5%, пониженная – 5 процентов, она используется для домашнего топлива и энергии. Нулевой ставкой облагаются: продовольственные товары, а также книги, лекарства, импортные и экспортные товары, топливо и энергия для домашнего использования, ЖКХ, транспортные услуги, одежда для детей, почтовые, страхование и ритуальные услуги.

Изменение основной ставки может осуществляться парламентским актом о финансах, составляющимся ежегодно. Помимо этого, правом изменения размеров ставки, наделено Казначейство, которое может изменять ставку на 25% от действующей. Т.е. снижаться до 13,125 процентов или увеличить до 21,875 процентов.

США – одна из немногочисленных стран, которые ещё сохранили обычный налог с продаж. Данный налог формирует ключевую долю доходов штатов, часть которых, полагается и городам. Налог с продаж присущ каскадный эффект, т.е. один и того же товар может облагаться налогом несколько раз. Налогом с продаж облагается и валовая выручка от продажи на каждом этапе обращения, и оборот услуг оказываемых населению. Муниципальный налог с продаж может устанавливается дополнено к налогу штата. При этом имеются товары и услуги, на которые данный вид налога не распространяется.

Размер налога сильно зависит от конкретного штата, например, в Нью-Йорке он составляет 4%. В Техасе – 6,25% (власти муниципалитетов имеют право увеличить налог от 2 до 8, 25%). В столице США - Вашингтоне налог с продаж равен – 6,5%, при этом налогом с продаж не облагаются продукты питания.

Налоговые системы, в которых используется налог с продаж, часто содействуют экономическому росту, увеличению сумм сбережений и инвестиций. Экономисты организации экономического сотрудничества и развития (англ. Organisation for Economic Co-operation and Development,

OECD) проведя работу по изучению влияние различных видов налогов на экономический рост развитых стран, пришли к выводу, что налоги с продаж являются одними из наименее вредных для экономического роста налогов.

Но некоторые экономисты считают, что налог с продаж устарел, поскольку является большим обременением для лиц с доходами ниже среднего, чем для лиц с высокими доходами. Впрочем этот эффект может быть предотвращен, например, путем освобождения от его уплаты некоторых товаров, относящихся к товарам первой необходимости (еда, лекарство).

Использованные источники:

1. Кузьменко О.А., Мороз В.С. Зарубежная практика налогообложения юридических лиц. // Академический вестник. № 2 (20), 2012. 220-223 с
2. Лыкова Л.Н., Букина И.С. Налоговые системы зарубежных стран: учебник для бакалавриата и магистратуры, — М. : Юрайт, 2014. - 429 с.
3. Майбуров И.А. Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 591с.
4. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение –М.: Юрайт, 2013. 519 с.

Лапина З.В.

магистрант

Прахт К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: Данная статья затрагивает ключевые особенности формирования сегментной отчетности предприятия. В работе рассмотрены ключевые принципы формирования сегментной отчетности. Даны рекомендации по совершенствованию составления сегментной отчетности на предприятиях Российской Федерации.

Ключевые слова: Бухгалтерская отчетность, географический сегменты, международные стандарты бухгалтерской отчетности.

В связи с тем, что рынок сбыта товаров развивается, продажа и производство всевозможных видов товаров (услуг, работ), которые являются результатом деятельности компании, может происходить на различных географических территориях. Осуществляемая в различных регионах деятельность, так же как и обычная деятельность, может быть связана с разнообразными рисками и прибылями. Компании производят диверсификацию бизнеса в целях оптимизации показателей соотношения рисков и доходности. Поэтому для лучшей оценки рентабельности и риска такого бизнеса используется сегментная отчетность.

Актуальность данной работы состоит в том, что при подготовке финансовых отчетов существует необходимость помимо прочих данных, сформировывать акцессорную информацию в отраслевом разрезе, учитывая

при этом географического нахождения рынков сбыта. Такую информацию не всегда можно получить из бухгалтерской отчетности.

У многих предприятий деятельность может носить многопрофильный характер. Они могут производить товары и оказывать услуги широкого ассортимента или осуществлять свою деятельность в разных регионах страны, которые имеют разные потенциал для роста объемов продаж, имеют отличный уровень рентабельности и уровень коммерческих рисков. [4, с. 48-56].

Иногда пользователю финансовой отчетности бывает сложно дать адекватную оценку деятельности, основываясь лишь на данных финансовой консолидированной отчетности. Поэтому им необходима разрозненная информация о продаже и производстве разных видов товаров, а также о деятельности компании, проводимой в различных регионах страны.

Такая информация содержится в сегментной отчетности. Она дает возможность сопоставить представленные данные компании с показателями других предприятий, повысить степень удовлетворенности в информации о рисках и выгодах, которые связаны с хозяйственной деятельностью и территориальным положением компании.

В связи с тем, что сегмент - это часть чего-либо, выделение различных сегментов сводится к условному разделению всей хозяйственно-экономической деятельности организации на части (сегменты) [5, с. 264]. Из этого следует, что сегмент – представляет собой часть деятельности предприятия, которое существует в заранее определенных экономических условиях, сводная информация о котором подлежит раскрытию, т. е. предъявлению установленного законодательством перечня показателей в бухгалтерской отчетности. Этими частями (сегментами) являются сведения о продаже и производстве товаров, услуг, работ и данные свидетельствующие о продажах товаров одного вида в разных регионах страны и т.д.

Информация, которая содержится в сегментной отчетности, представляет собой основу для проведения финансового анализа, имея существенное значение, необходимое для принятия управленческих решений [2, с. 425]. Раскрытие сведений сегментной отчетности, ставит своей целью удовлетворение в большей степени интересов внешних пользователей (партнеров по бизнесу, инвесторов, контролирующих органов и др.). Внешние пользователи на основе представленных данных смогут более точно проанализировать деятельность организации за несколько лет и сравнить результаты показателей производства одинаковых видов продукции у разных предприятий. А менеджмент организации получает возможность сравнить результаты деятельности организации с результатами деятельности конкурентов.

Составление сегментной отчетности регулируются ПБУ 12/2010 "Информация по сегментам" (от 08.11.2010 года №143) и МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты». В данных нормативных документах содержатся лишь общие принципы формирования сегментарной информации. Также там

содержатся правила оформления и представления в бух. отчетности информации о сегментах, отражающей отраслевую специфику деятельности предприятия. Обязательство представление информации по сегментам наложено на публичные организаций, являющиеся эмитентами ценных бумаг, размещающихся публично, остальные субъекты хозяйствования могут вести сегментную отчетность по своему желанию.

Предприятия самостоятельно производит установление перечня сегментов, руководствуясь своей организационной и управленческой структуры [3, с. 220].

Наиболее часто выделяют 2 вида сегментов:

- операционный сегмент – представляет собой ту часть деятельности предприятия направленную на производство определенного товара (работ, услуг) или однородных товарных групп (работ, услуг), которые подвергаются рискам и приносят прибыль организации, при этом они отличны от рисков и прибылей по другим разновидностям товаров (работ, услуг) или другим однородным группам. Для объединения товаров в одну группу, необходимо их сходство по: процессу их производства; методам продажи; назначению товаров; потребителям и т.п.

- географический (территориальный) сегмент - часть деятельности предприятия по производству товаров (услуг) в определенном регионе страны, которые подвергаются рискам и приносят прибыль организации, при этом они отличны от рисков и прибылей получаемых на других территориях.

Так же при выделении сегментов во внимание нужно принимать систему показателей внутренней отчетности предприятия, являющихся основой принятия решений менеджментом. По большей части, именно управленческая и организационная структура предприятия, а также система показателей внутренней отчетности отображают ключевые источники рисков и формирования прибылей. В то же время важно учитывать общие экономические, кредитные, политические, валютные, ценовые риски, которым деятельность предприятия может быть также подвержена. При этом оценивание рисков не подразумевает точное количественное измерение.

Таким образом, информация о сегментах, составленная по международным стандартам финансовой отчетности, содержит подробные пояснения, которые наилучшим образом представляют цифровую информацию.

Использованные источники:

1. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету» (ПБУ 12/2010) от 8.11.2010 №143н.
2. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – М: ИНФРА-М, 2012. – 367 с.
3. Заббаров О.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации. – М:Эксмо, 2009. – 320 с.

4. Камысовская С.В., Захарова Т.В. Сегментарная отчетность: порядок формирования и анализ показателей // Международный бухгалтерский учет. №11 (209), 2012.

5. Новодворский В.Д. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособ. – М: ИНФРА-М, 2010. 318 с.

Лапина З.В.

магистрант

Прахт К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

ПРИНЦИПЫ РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ ПО СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: Данная статья затрагивает ключевые принципы раскрытия сегментной отчетности предприятия. Рассмотрен отечественный и зарубежный опыт формирования сегментной отчетности организации, выделены подходы к формированию сегментной отчетности.

Ключевые слова: Бухгалтерская отчетность, географический сегменты, отчет, сегментирование, финансовая отчетность.

Не каждый операционный и территориальный сегмент отражается в бухгалтерской отчетности. К отчетными сегментами относят те сегменты, информация по которым указывается в годовой бухгалтерской отчетности. Отчетный сегмент, как правило, имеет значительную величину выручки от продажи товара (услуги) внешним покупателям.

Процесс аккумулирования сегментной информации складывается из двух основных этапов. Первый – это выделение сегментов удовлетворяющих критериям установленным ПБУ 12/2010. Второй – это выделение сегментов, информация по которым раскрывается организацией исходя из ее управленческой и организационной структуры [2].

Отчетным следует, считать сегмент, основная величина выручки которого была получена от продажи услуг (товаров, работ) внешним покупателям. При этом должно выполняться, по крайней мере, одно из следующих условий:

1. Выручка от продаж услуг (товаров, работ) сегмента, должна составлять не менее 10 процентов суммарной выручки всех сегментов;

2. Величина абсолютной прибыли или убытка организации от хозяйственно-экономической деятельности сегмента должна составлять не менее 10 процентов, от: суммарной прибыли всех сегментов организации, которые не были в убытке, либо суммарного убытка всех сегментов организации, которые были в убытке.

3. Активы сегмента должны составлять не менее 10 процентов от суммы всех активов предприятия.

В бухгалтерской отчетности организации, выручка, приходящаяся на

отчетные сегменты, должна составлять, минимум, 75 процентов от суммы всей выручки предприятия. Если этого не происходит, то следует выявить дополнительные отчетные сегменты в структуре организации, учитывая при этом интересы внешних пользователей отчетности.

Если у организации есть несколько операционных сегментов со схожими экономическими характеристиками, их можно объединить в один отчетный сегмент. Это можно сделать при условии, если они схожи по большинству параметров.

Но, несмотря на самостоятельность организации при принятии решения о количестве раскрываемых отчетных сегментов, необходимо учитывать два условия: количество сегментов должно быть таковым, чтобы на них пришлось как минимум 75 процентов от выручки предприятия; максимальное количество сегментов не должно превышать десяти, поскольку раскрытие большего количества может быть неразумно.

Обязательному отображению подлежит информация о выручке (доходах) сегмента, финансовом результате сегмента, расходах сегмента, активах и пассивах сегмента.

Информации о выручке отчетного сегмента составляется основываясь на доходах от внешних покупателей предприятий и от операций производимых с другими сегментами. К доходами не относятся дивиденды, проценты и доходы от финансовых вложений, за исключением, если они являются предметом деятельности отчетного сегмента;

К расходам отчетного сегмента следует отнести расходы на производство определенных видов товаров и расходы на производство товаров в конкретном регионе страны и часть общих расходов предприятия, пришедшихся на сегмент. К расходам сегмента не относят расходы связанные с продажей финансовых вложений, процентные доходы, налог на прибыль и прочие расходы, относящиеся к предприятию в целом.

Финансовый результат сегмента - это разница между доходами сегмента и расходами сегмента.

Активы отчетного сегмента – представляют собой активы, которые используют для производства определенных работ (товаров, услуг) или для производства работ (товаров, услуг) в определенном территориальном регионе. Обязательства, возникшие во время производства и продаже работ (товаров, услуг) в определенном территориальном регионе, являются обязательствами отчетного сегмента [1].

Сводная информация о выручке, активах и обязательствах, финансовом результате сегментов может быть отличной от данных в отчетности предприятия. Основные различия заключаются в тех операциях, которые не могут быть отнесены к одному сегменту, и относятся к нескольким с помощью обоснованного распределения.

Политика учета информации по сегментам

Информация относящаяся к отчетному сегменту формируется на основании положений учетной политики организации. В процессе

выделении информации по отчетным сегментам к сведению следует принимать общие экономические, кредитные, валютные, ценовые, кредитные риски, которым подвергается деятельность данного предприятия, и которые не предполагают точного количественного выражения [3, с. 649].

В российских стандартах бухгалтерской отчетности, информация касающаяся сегментов, освещена не так развернуто, как в международных. Но при этом, применение приемов учетной политики организации в отношении сегментной отчетности, может оказывать существенное воздействие на принятие финансовых решений, пользователей отчетности. На основе этого следует произвести анализ международных стандартов, которые связаны с сегментной отчетностью [4, с. 726].

Вследствие того, что основная цель предоставления информации по сегментам сводится к помощи пользователям финансовой отчетности в понимании деятельности организации и принятия наиболее обдуманных решений о предприятии в целом, международные стандарты отчетности требует применения выбранной учетной политики предприятия, которая касается информации по сегментам.

Раскрытие дополнительной информации по отчетным сегментам, которая отличается от информации, которая подготавливается на основе общепринятой учетной политике, может осуществляться при наличии следующих условий:

а) если предоставленная информация генеральному директору и внутренним пользователям необходима для принятия решений, связанных с распределением ресурсов предприятия по сегментам и с оценкой финансовых результатов каждого сегмента;

б) если размер дополнительной информации отчетливо описан и раскрыт.

Вследствие этого любую информацию, которая может положительно отразиться на принятии экономических решений внешними пользователями, желательно раскрывать в примечаниях к финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету» (ПБУ 12/2010) от 8.11.2010 №143н.
2. «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности» от 25.11.2011 №160н.
3. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет. 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2011. – 100 с.
4. Савицкая Г.В. Экономический анализ: - 14-е изд., – М.: ИНФРА-М, 2013. -649 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ФОРМИРОВАНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: В данной работе рассматривается вопрос формирования оптимальной дивидендной политики организации. Описаны основные подходы к формированию дивидендной политики, обозначены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: Дивиденд, дивидендная политика, инвестиционная политика, выбор дивидендной политики.

Вопрос формирования дивидендной политики тесно связан с функцией планирования структуры капитала, т.к. акционерный капитал так же является источником финансирования и имеет свою стоимость.

Дивидендная политика – политика предприятия в области использования прибыли, она определяет, каким образом компании следует выплачивать дивиденды: реинвестировать их с целью получения большей прибыли в будущем или выплатить сразу в полном объеме.

Современная теория дивидендной политики выделяет три основных подхода:

1. Теория предпочтительности дивидендов, представителями которой выступают Дж. Линтнер и Гордон М.

2. Теория независимости (иррелевантности) дивидендов. Её сторонники М. Миллер и Ф. Модильяни, они, утверждают, что стоимость предприятия определяется только доходностью её активов, а её дивидендная политика влияния на богатство акционеров практически не оказывает.

3. Теория налоговой дифференциации. Разработанная в 70-х - 80-х гг. К. Рамсвами и Р. Литценбергом. Сводящаяся к тому, что для акционеров важен доход от капитализации стоимости, дивидендная доходность.

Вне зависимости от выбранной дивидендной стратегии, в дивидендной политике АО выделяют 4 основных этапа:

1. Оценка ключевых факторов, определяющих формирование дивидендной политики. Ключевыми факторами, дивидендной политики компании, являются:

– Правовое регулирование. Формирование и реализация дивидендной политики существенно зависит от законодательства страны;

– Соблюдение интересов акционеров. Т.к. доход акционеров складывается из: дивидендного дохода и прироста стоимости активов организации

– Обеспечение необходимого размера инвестиционных ресурсов. Инвестиционные возможности компании

существенно влияют на выбор дивидендной политики;

- Поддержание достаточного уровня ликвидности компании.

2. Определение типа дивидендной политики и дивидендных выплат.

Основными формами дивидендных выплат выступают следующие общепринятые методы:

- Методика стабильного размера дивидендных выплат (фиксированных дивидендных выплат). В соответствии с данной методикой организация осуществляет выплату дивидендов на акцию в неизменном виде в течение продолжительного времени, несмотря на изменение курсовой стоимости акций. Преимуществом методики является надежность, которая создает у акционеров чувство уверенности в доходах вне зависимости от обстоятельств. Недостаток вытекает из преимущества, финансовый результат не влияет на размер дивидендов;

- Методика выплаты дивидендов по остаточному принципу. В соответствии с этой методикой дивиденды выплачиваются в последнюю очередь, после инвестирования во всевозможные проекты предприятия. Преимущества методики заключаются в обеспечении высоких темпов развития предприятия и сохранении финансовой устойчивости. Недостатком является малый объем дивидендных выплат;

- Методика выплаты дивидендов акциями. В соответствии с этой методикой, организация в качестве дивидендных выплат предоставляет акционерам дополнительный пакет акций;

- Методика выплаты гарантированного минимума и экстрадивидендов. В соответствии с этой методикой, организация регулярно выплачивает фиксированные дивиденды. А в случае большой величины годовой прибыли, акционерам выплачиваются экстрадивиденды.

В целом в научной литературе выделяют 3 ключевых подхода к формированию дивидендной политики:

- умеренный (компромиссный);
- консервативный;
- агрессивный.

3. Разработка механизма распределения прибыли, руководствуясь выбранным типом дивидендной политики. Данный механизм предусматривает следующую последовательность действий:

а) Из чистой прибыли вычитаются отчисления, направляемые на формирование резервов и другие фонды, предусмотренные уставом.

б) Оставшаяся величина чистой прибыли распределяется на

реинвестируемую (капитализируемую) и потребляемую (фонд потребления) части.

с) Сформированный фонд потребления распределяется на фонд дивидендных выплат и фонд потребления работников акционерного общества.

4. Оценка эффективности выбранной дивидендной политики.

Для оценки эффективности дивидендной политики организации, используется множество показателей. Рассмотрим ключевые показатели:

– Коэффициент соотношения цены и дохода по акциям:

$KЦ: Д = Ца / Да$. Этот коэффициент показывает, количество необходимых денежных единиц, которые нужно вложить акционеру в акции компании для получения заданной величины дохода.

– Показатель дивидендного дохода (ДД), рассчитываемый как отношение величины дивиденда, выплаченного на одну акцию, к рыночной стоимости одной акции, рассчитывается как: $ДД = Да / Ца$.

Размер дивиденда в большинстве стран объявляется без учета налога. Взимание налога в соответствии с российским законодательством происходит у источника получения такого дохода. Соответственно, при выплате акционерам дивидендов часть их удерживается компанией и перечисляется государству в виде налога на доходы по ценным бумагам.

Проанализировав основы организации дивидендной политики организации можно сделать вывод о том, что дивидендная политика АО - это значимый способ воздействия менеджмента организации на рыночную стоимость акций. Следовательно, модель дивидендной политики следует выбирать основываясь, как на привязку к курсу акций, так и на стоимости организации.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в ред. 08.03.2015)
2. ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ (в ред. от 06.04.2015)
3. Анискин Ю.П., Ревякина М.А., Сергеев А.Ф. Финансовая активность и стоимость компании: учеб. пособие. – М: Омега, 2005. – 423 с.
4. Аношкина Н.П. Дивидендная политика как эффективный инструмент управления финансами российских компаний на современном этапе // Факторы успеха. № 1, 2014. 7-14 с.
5. Батяева А.Р. Правовое регулирование налогообложения процентов и дивидендов в России и в США // Международное публичное и частное право. № 5, 2014. 32-35 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В данной работе рассматривается вопрос целесообразности проведения финансового планирования и прогнозирования на предприятии. Рассмотрены основные методы финансового прогнозирования.

Ключевые слова: Финансовое планирование и прогнозирование, методы прогнозирования, прогнозирование банкротства, бюджетирование.

Финансового планирования и прогнозирования в условиях рыночной экономики имеет особую значимость. Одной из важнейших задач, стоящей перед менеджментом организации, является прогнозирование деятельности предприятия в долгосрочной перспективе.

В широком смысле, финансовое планирование – это выбор целей по реальности их достижения исходя из имеющихся финансовых ресурсов в зависимости от внешних условий. Оно выражается в составлении и контроле над выполнением утвержденных планов формирования доходов и расходов, учитывающих текущее финансовое состояние субъекта хозяйствования.

Финансовое планирование направлено на решение следующих задач:

- Обеспечение взаимодействия различных подразделений организации;
- Проверка согласованности целей и их осуществимость;
- Анализ различных сценариев развития организации и объемов инвестиций;
- Контроль за финансовым состоянием организации;
- Определение программы мероприятий на случай наступления неблагоприятных событий.

Основой финансового планирования является финансовое прогнозирование. Прогнозирование предшествует планированию и бюджетированию.

Методы прогнозирования делятся на две группы:

1. Количественные методы:

- Причинно-следственное прогнозирование или «регрессионный анализ» (простая и множественная регрессия; эконометрическое моделирование);
- Прогнозирование на основе данных прошлых периодов (анализ трендов; экспоненциальное сглаживание;

скользящее среднее; анализ временных рядов и др.).

2. Качественные методы:

- Мнения специалистов
- Метод Делфи (метод экспертных оценок).
- Изучение покупателей
- Голосование (упорядоченный опрос) торговых агентов.

Количественные модели хорошо работают тогда, когда внешняя среда не претерпевает сильных изменений. Если линия поведения изменяется существенно, то возникает необходимость в качественных подходах.

Одной из важнейших задач менеджмента является прогнозирование финансовой устойчивости организации, которая характеризуется величиной собственных и заемных средств.

Прогнозная оценка финансовой устойчивости организации включает ряд таких показателей, как: финансовый рычаг, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент автономии, покрытие постоянных финансовых расходов. Данные коэффициенты, рассчитанные по пассиву прогнозного баланса, выступая основными показателями при оценке финансовой устойчивости организации.

В мировой практике существует ряд подходов к прогнозированию банкротства предприятия:

1. Неформализованные критерии – представлены характеристиками ухудшающегося финансового состояния предприятия, часто не имеющими количественного измерения. К таким критериям относятся А-модели, Д. Аргенти и «Рекомендации комитета по обобщению практики аудита Великобритании»

2. Формализованные критерии – система финансовых коэффициентов, динамика и уровень которых может служить основанием для предположения банкротства. К ним относятся:

- коэффициент обеспеченности собственными обор. средствами;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

3. Расчет комплексного показателя, например с помощью:

Коэффициента У. Бивера – выраженном в отношении величины денежного потока организации к общей величине обязательств;

Z-счета Альтмана (двухфакторная, пяти- и семифакторная модели).

Данные модели прогнозирования финансовой устойчивости и банкротства применимы как для внутренних пользователей организации, так и для анализа их бизнес-рисков инвесторами и контрагентами.

В процессе функционирования организации не редко происходит разрыв между притоком и оттоком денежных средств. Связано это с

несовпадением по времени объёмов поступлений и выплат.

Такой разрыв между краткосрочными притоками и оттоками можно компенсировать займами, или сохранением запаса в форме денежных средств, а также легко реализуемыми ценными бумагами.

Основной целью управления денежными активами является поддержание необходимого объема денежных средств для обеспечения постоянной платежеспособности организации.

Методы управления денежными средствами предусматривают:

- оптимизацию остатка денежных средств;
- синхронизацию потоков поступлений и выплат во времени;
- контроль выплат;
- ускорение денежных поступлений.
- Найти оптимальное начальное сальдо денежных средств можно с помощью модель Baumol-Allais-Tobin (BAT):

$$C^* = \sqrt{\frac{2T \cdot F}{R}}, \text{ где:}$$

T – количество новых средств, необходимых для транзакционных нужд в текущем плановом периоде;

F – издержки от продажи ценных бумаг или получения кредита для пополнения денежных средств;

R – издержки нереализованных возможностей от держания денежных средств.

Вопрос определения необходимой суммы свободных денежных средств для покрытия текущих обязательств организации, является одной из основных задач финансового планирования и прогнозирования. Высокая доля свободных денежных средств и легко реализуемых активов способствует финансовой устойчивости в краткосрочном периоде и способствует избежание штрафных санкций по текущим выплатам. Однако с другой стороны, свободные денежные средства не приносят прибыли организации. Таким образом, менеджерам необходимо избирать оптимальный уровень свободных денежных средств, сводя к минимуму риски неплатежеспособности и количество свободных денежных средств.

Использованные источники:

1. ФЗ от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. от 28.12.2013)
2. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия. – М: Вузовский учебник, 2007. - 288 с.
3. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент. – М: Дашков и Ко, 2013. - 484 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ВИДЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Аннотация: В данной статье рассмотрен вопрос выбора оптимальной инвестиционной стратегии. Выделены ключевые способы оценивания ценных бумаг.

Ключевые слова: Инвестиции, ценные бумаги, виды ценных бумаг, акции, облигации, технический анализ, фундаментальный анализ.

Современную экономику уже невозможно представить без существования крупных многомиллиардных корпораций, являющихся основополагающими субъектами экономики многих стран. Создание столь крупных экономических субъектов стало возможным только благодаря развитию фондовых рынков и инвестиционных институтов. Именно поэтому тема инвестирования столь актуальна для экономики нашей страны.

Вопрос инвестирования в ценные бумаги интересует огромное количество инвесторов, начиная от частных лиц, желающих сохранить и преумножить часть своих доходов, до крупных организаций, имеющих целые аналитические отделы.

Для того, чтобы результат инвестирования в ценные бумаги приносил прибыль, инвесторы и специализированные рейтинговые агентства занимаются изучением ценных бумаг.

Среди инвесторов наиболее распространены инвестиции в акции или облигации.

Облигации – ценные бумаги с фиксированным доходом, эмитент которых обязуется выплачивать держателям облигации, по определенной схеме сумму процента, а в день погашения уплатить номинал облигации.

По видам эмитентов облигации можно подразделить на: корпоративные, государственные и муниципальные.

Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, она закрепляет право её владельца на получение части прибыли АО в виде дивидендов, а так же на участие в управлении АО и часть имущества, в случае его ликвидации.

Оценить инвестиционную привлекательность облигаций и акций на практике, можно с точки зрения их рыночной конъюнктуры, исследуя динамику их курсов, анализируя при этом экономическое положение организации, отрасли, к которой оно принадлежит, и т.д. Исторически сложились два направления анализа фондового рынка – фундаментальный и технический.

Технический анализ – основывается на оценке рыночной ситуации и динамики курсов. Технический анализ предполагает, что все

фундаментальные факторы уже отражены в движении цен на фондовом рынке. Объектами изучения технического анализа являются показатели спроса и предложения на ценные бумаги, общие тенденции движения курсов ценных бумаг на фондовом рынке и динамика курсовой стоимости. Технический анализ основывается на построении и анализирование графиков динамики выбранных показателей в рассматриваемом периоде времени, нахождении определенного тренда (тенденции) и её экстраполировании на перспективу.

Анализ динамики курсов позволяет оценить выгодность покупки и продажа ценных бумаг, а также помогает оценить темпы изменения курсовой стоимости ценных бумаг.

В оценке динамики курсов облигаций и акций используются индексы фондового рынка. В мировой практике хорошо известны ключевые индексы и отработаны приемы их учета при принятии инвестиционных решений.

Одним из способов предоставления информации для инвесторов на развитых фондовых рынках является рейтинговая оценка акций и облигаций. Среди множества рейтинговых агентств, известных в мире, наиболее авторитетными считаются четыре агентства: «Standard & Poor's Corporation» (S&P), «Moody's Investor Service, Inc.», «Fitch IBSA», «Duff&Phelps Credit Rating Co» (DCR).

На основе глубокого анализа инвестиционных качеств ценных бумаг эксперты рейтинговых агентств, присваивают ценным бумагам те или иные категории. Шкала оценивания простых и привилегированных акций рейтинговыми агентствами «Standard & Poor's Corporation» (S&P) и «Canadian Bond Rating Service» показаны на таблице 1.

Таблица 1. – рейтинговые оценки простых и привилегированных акций

Простые акции		Привилегированные акции	
Индексы оценки Standard&Poor's	Расшифровка оценки	Индексы Canadian Bond Rating Service	Расшифровка оценки
A+	Высшее инвестиционное качество	P+	Наивысшее инвестиционное качество
A	Высокое инвестиционное качество	P 1	Высшее инвестиционное качество
A-	Инвестиционное качество выше среднего	P 2	Очень хорошее инвестиционное качество
B+	Среднее инвестиционное качество	P 3	Хорошее инвестиционное качество
B	Инвестиционное качество ниже среднего уровня	P 4	Среднее инвестиционное качество

В-	Низкое инвестиционное качество	Р 5	Низкое инвестиционно е качество – спекулятивные
С-	Очень низкое инвестиционное качество		

Фундаментальный анализ основан на оценке эффективности хозяйственной деятельности предприятия-эмитента. Он основан изучение комплекса показателей финансово-экономического состояния предприятия, тенденций развития отрасли, к которой принадлежит предприятие, уровня конкурентоспособности производимой продукции. Базой анализа выступают публикуемые компанией-эмитентом бухгалтерские балансы, отчеты о прибылях и убытках и другие материалы предоставляемые эмитентом или его аудиторами.

Фундаментальный анализ также именуется факторным, т.к. он опирается на изучение влияния отдельных факторов деятельности предприятия на динамику цен выпускаемых им ценных бумаг.

Также для понимания перспектив, открывающихся перед ним при покупке данных ценных бумага, инвестору необходимо оценить эффективность предполагаемых инвестиций путем вычета таких характеристик как доход и риск.

Выполнение вышеизложенных процедур поможет инвестору выбрать наиболее верное инвестиционное решение и позволит максимизировать эффективность использования имеющихся у инвестора денежных средств.

Использованные источники:

1. ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ (в ред. от 06.04.2015)
2. Бердникова Т. Б. Оценка ценных бумаг. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 144 с.
3. Кропова А.А. Оценка инвестиций в ценные бумаги на фондовом рынке // Молодой ученый. № 6 (65), 2014. 439-441 с.
4. Рау Э.И. Инвестиции в ценные бумаги: вопросы типологии // Вестник Алтайской академии экономики и права. № 3, 2010. 77-81с.

*Лапина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

*ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос наиболее эффективного инвестирования средств находящихся в распоряжении организации. Рассмотрены основные направления инвестиций, их достоинства и

недостатки.

Ключевые слова: Инвестиции, процесс воспроизводства, реальные инвестиции, венчурные инвестиции, оценка эффективности инвестиций.

Актуальность вопроса инвестиционной деятельности организаций обусловлена рядом факторов. В первую очередь вопрос обусловлен усложнением производственных процессов и изменением внешней среды. А во вторую, необходимость поиска наиболее эффективного способа инвестирования средств предприятия.

Финансовые ресурсы типовой организации направляются на финансирование текущих расходов и на инвестиции. Понятие инвестиции в отечественной экономической науке приобрело широкое использование сравнительно недавно, в 80-х годах XX века.

Инвестиции – совокупность капитальных затрат финансовых, материальных и трудовых ресурсов с целью увеличения активов и прибыли.

Важную роль среди субъектов инвестиционной деятельности играют институциональные инвесторы (инвестиционные фонды), а также страховые компании и негосударственные пенсионные фонды. Объектом инвестиций выступают отношения воспроизводства.

Воспроизводство – общий процесс производства, рассматриваемый в непрерывном потоке своего возобновления и постоянной связи. Отношения воспроизводства выступают в качестве производственных отношений, включая в себя фазы производства, обмена, распределения и потребления.

При этом инвестиции не тождественны воспроизводству. Они включают в себя только часть воспроизводства.

Экономическая сущность инвестиций заключается в том, что они обеспечивают возобновление и развитие факторов экономического роста, являясь неотъемлемой частью отношений воспроизводства. Поэтому, инвестиции – это особая экономическая деятельность по воспроизводству факторов экономического роста.

В мировой практике инвестиции подразделяются на венчурные, портфельные, реальные, аннуитет.

Реальные инвестиции – вложения, направленные на увеличение основных фондов предприятия как производственного, так и непроизводственного назначения. Прямые инвестиции реализуются путём нового строительства основных фондов, расширения, технического перевооружения или реконструкции действующих предприятий.

Венчурные инвестиции – это рискованные вложения. Они представляют собой вложения в развитие новых организаций или организаций, осуществляющих свою деятельность в новых сферах и связаны с большим риском. Венчурные инвестиции, как правило направляются в не связанные между собой, проекты имеющие высокую степень риска, в расчете на быструю окупаемость вложенных средств. Рисковый капитал сочетает в себе различные формы приложения капитала – ссудного, предпринимательского, акционерного.

Аннуитет – инвестиции приносящие определенный доход через известные, регулярные промежутки времени. В основном это вложения средств в пенсионные или страховые фонды. Пенсионные и страховые компании выпускают долговые обязательства, которые их владельцы могут использовать для покрытия непредвиденных расходов в будущем.

Портфельные инвестиции – вложения в различные виды ценных бумаг. Портфель – совокупность различных инвестиционных ценностей, служащих инструментом для достижения конкретной инвестиционной цели вкладчика. В портфель могут входить ценные бумаги одного типа или различные (облигации государственные и корпоративные, акции обыкновенные и привилегированные, сберегательные и депозитные сертификаты, залоговые свидетельства и прочие виды ценных бумаг.)

Специфический характер реального инвестирования обуславливает определенные особенности его осуществления на предприятии. Независимо от преследуемых организацией целей, процесс принятия инвестиционных решений предусматривает следующие этапы:

- анализ реального инвестирования осуществленного в прошлом периоде;
- определение совокупного объема инвестирования в прошлом периоде;
- определение форм реального инвестирования;
- оценку эффективности предлагаемых инвестиционных проектов;
- составление портфеля реальных инвестиций;
- обеспечение реализации выбранных инвестиционных проектов и принятых инвестиционных программ.

Эффективность инвестиционной стратегии можно охарактеризовать системой показателей, показывающих соотношение затрат и результатов к интересам его участников.

Ключевые показатели эффективности инвестиционных стратегий:

Показатель чистой текущей стоимости. Основывается на сопоставлении величины первоначальных инвестиций (IC) с суммой дисконтированных чистых денежных поступлений.

Приведенный эффект (NPV) рассчитываются по формулам:

$$PV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k}$$
$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC$$

Если: $NPV > 0$, то стратегию следует принять; если $NPV < 0$, то стратегию необходимо отвергнуть; если $NPV = 0$, то стратегия не является ни прибыльной, ни убыточной.

Индекс прибыльности. Данный метод оценки эффективности является следствием метода чистой текущей стоимости. Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по следующей формуле:

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} / IC$$

Если: $P1 > 1$, то стратегию следует принять; $P1 < 1$, стратегию необходимо отвергнуть; $P1 = 1$, стратегия ни прибыльна, ни убыточна.

Коэффициент эффективности инвестиции (ARR) – рассчитывается методом деления среднегодовой прибыли (PN) на среднюю величину инвестиции.

$$ARR = \frac{PN}{\frac{1}{2} \cdot (IC - RV)}$$

В научной литературе западных стран, инвестициями традиционно считались любые вложения капитала с целью увеличения его в будущем. Развитие рыночного подхода к пониманию инвестиций обусловило рассмотрение инвестиций в единстве ресурсов, вложений и отдачи вложенных средств, а также включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих доход (эффект).

На сегодняшний момент, вопрос эффективного инвестирования является важнейшим вопросом, стоящим перед менеджментом среднего и крупного бизнеса в нашей стране.

Использованные источники:

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – Краснодар: ИНЭП, 2010. - 159 с.
2. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Финансовый менеджмент: учебник. – М: Юрайт, 2011. - 540 с.
3. Чалдаева Л.А., Билый А.В. Инвестиционная деятельность современного предприятия: организация и проектирование // Финансы и кредит. № 44, 2012. 35-39 с.
4. Мерзлякова О.И. Инвестиционная деятельность предприятия // Сборники НИЦ Социосфера. № 25, 2012. 36-37 с.

Лапина З.В.

магистрант

Прахт К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ

Аннотация: в статье рассмотрена проблема инфляции, виды инфляции и популярные методики борьбы с ней. Произведена классификация видов и основных причин её возникновения. Дана оценка различным темпам инфляции и степени влияния темпа инфляции на макроэкономические процессы в стране.

Ключевые слова: Инфляция, виды инфляции, инфляция спроса, инфляция предложения, темпы инфляции.

Одной из основных теоретических и практических проблем настоящего экономического развития является инфляция. Инфляция выступает одним из главных факторов макроэкономической нестабильности. В связи с чем, выяснение сущности и причин инфляции служит предпосылкой для формирования адекватной государственной политики в экономической области, учитывающей специфику происходящих инфляционных процессов в стране с учётом этапа её развития.

Инфляция – это процесс обесценения денег, снижение их реальной покупательной способности.

Инфляция – это процесс при котором происходит переполнение сферы обращения деньгами вследствие чрезмерного (в сравнении с предложением товаров) их выпуска. Либо инфляция может быть результатом сокращения производства товаров (услуг) при неизменном количестве выпущенных денежных средств.

Инфляция сопровождается ростом цен, понижением уровня жизни. Но не всякое понижение цен является показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, улучшения качества продукции, изменения общественных потребностей.

Бесспорно одно – падение покупательской способности тесно взаимосвязано с повышением цен.

Рассматривая основные причины инфляции, экономисты выделяют следующие виды инфляции:

Инфляция предложения - она проявляется в росте цен, обусловленном увеличением издержек производства в условиях недоиспользования производственных ресурсов.

Данный вид инфляции, при котором при снижении совокупного спроса, цены растут, встречается в мировой практике достаточно часто, хотя и другие факторы могут влиять на данный вид инфляции.

Инфляция спроса – это повышение рыночных цен под воздействием избыточного спроса со стороны покупателей по сравнению с предложением товаров продавцами. Данное изменение динамики цен обусловлено тем, что производители не в состоянии ответить на избыточный совокупный спрос увеличением объема продукции.

Инфляция издержек – в этом случае инфляция возникает в силу того, что растут издержки. Инфляция издержек связана с сокращением прибыли и объема продаж, который производители готовы предложить при установившемся на рынке уровне цен вследствие повышения затрат на производство. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе экономики.

В зависимости от характера инфляции и темпов нарастания, различают такие типы инфляции, как:

– Ползучая инфляция – характеризуется невысокими темпами роста цен, до 10% в год. Такая инфляция присуща

многим странам с развитой экономикой. Например, средний уровень инфляции в странах Европейского союза находится в пределах около 3%.

- Галопирующая инфляция – темп роста выше 10% в год. Инфляция тяжело управляема. Галопирующий рост цен не имеет строго обозначенных параметров. Инфляционные процессы неодинаковы в странах с различным уровнем развития.

- Гиперинфляция – представляет наибольшую опасность. Её рубеж – рост цен в течение 3-4 месяцев более чем на 50%. Гиперинфляции практически неуправляема. Обычные взаимосвязи и привычные рычаги воздействия на цены не действуют. Производство дезорганизуется.

Классификация причин инфляционных процессов носит условный характер. В реальной действительности среди наиболее типичных причин инфляции можно указать следующие:

- Дефицит государственного бюджета;
- Проведение необоснованной денежной эмиссии;
- Сокращение производства и как следствие сжатие массы потребительских товаров;
- Монопольное положение на рынке нескольких крупных производителей, искусственно завышающих цены;
- Система налогообложения, не стимулирующая к росту производства;
- Превентивное завышение цен в ожидании компенсации предполагаемых убытков;
- Повышение цен на импортируемые товары, торговая дискриминация, отрицательное сальдо торгового и платежного балансов;
- Инфляционные ожидания;

Рост внутреннего и внешнего долга страны, подрывающий покупательную способность внутренней валюты, обостряющий дефицит государственного бюджета.

Не последнюю роль играет психология участников хозяйственной деятельности – потеря доверия к внутренней валюте, стремление упредить предполагаемых всплеск цен.

В целом последствия инфляции носят негативный характер. Они оказывают влияние на развитии хозяйственного процесса, на социальных условиях граждан, и прочих сторонах общественной жизни.

Неизбежным последствием инфляции также является перераспределение доходов. В выигрыше остаются те группы населения, которые берут денежные кредиты под небольшой процент и возвращают их обесценившимися в результате инфляции деньгами. Выгоду от роста цен

также извлекают участники спекулятивных операций, покупатели физического капитала и материальных ресурсов по неоправданно низким ценам.

Ухудшается финансовое положение получателей фиксированных доходов, к которым можно отнести: врачей, учителей, военнослужащих и прочих работников государственных учреждений. При высокой инфляции происходит некоторый рост их номинальных зарплат, при этом реальные их доходы падают в существенно большей степени. Обесцениваются сбережения населения, сделанные в национальной валюте или инвестированные в государственные ценные бумаги. В результате чего возрастает социальное неравенство. Растет социальное недовольство, что порой приводит к серьезным социальным проблемам.

Использованные источники:

1. Грегори Мэнкью Принципы макроэкономики. [пер. с англ. А. Смольский, С. Лукин]. - 4-е изд. – М: Питер, 2012. - 543 с.
2. Дмитриева О., Ушаков Д. Инфляция спроса и инфляция издержек: причины формирования и формы распространения // Вопросы экономики. № 3, 2011. 40-52 с.
3. Котова А.В., Агафонова М.С. Инфляция и ее социально-экономические последствия // Международный студенческий научный вестник. № 1, 2014. 16-18 с.
4. Кузнецов Б.Т. Макроэкономика: учебное пособ. – М: Юнити-Дана, 2014. - 464 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

***ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул***

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: В работе рассмотрен вопрос целесообразности развития ипотечного кредитования в России. Описаны теоретические и практические аспекты ипотечного кредитования.

Ключевые слова: Ипотечное кредитование, преимущества ипотечного кредита, способы погашения ипотечного кредита.

В настоящее время в РФ среди первоначальных задач социально-экономического развития стоит задача создания рынка жилья доступного подавляющему количеству населения. Средством создания такого рынка выступает создание условий для увеличения платежеспособного спроса населения на жилье, и увеличения объемов жилищного строительства.

Ипотечное кредитование – вид залогового кредитования, т.е. кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возврата кредитных средств. При получении ипотечного кредита на покупку

недвижимого имущества, само приобретаемое имущество поступает в залог к банку в качестве гарантии возврата денежных средств.

С точки зрения экономических отношений, ипотека – это инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости в случаях, когда иные формы отчуждения (обмен, купля-продажа) коммерчески или юридически нецелесообразны, и помогающий привлечь дополнительное финансирование для целей реализации различных проектов.

Как элементу экономической системы, ипотеке характерны следующие черты:

А. Ипотека в состоянии обеспечить реализацию имущественных прав на объекты недвижимости, в случаях, когда другие формы нецелесообразны.

В. Залог недвижимости играет роль инструмента привлечения необходимых ресурсов для развития производства.

С. Создание с использованием ипотеки фиктивного капитала на базе ценной бумаги (создание собственником объекта первичных, вторичных и т.д. закладных).

Особенно следует выделить функции и особенности такого рода кредита, которые дают ему

Преимущество ипотечного кредитования перед другими способами кредитования, обусловлено его функциями:

- функция обеспечения возврата заемных средств;
- функция механизма привлечения инвестиций в сферу материального производства;
- функция стимулирования оборота;
- функция формирования многоуровневого фиктивного капитала (закладные) и др.

Ипотечный кредит обычно выдаётся на сравнительно длительный срок. Ставка процентов по кредиту ипотечному обычно ниже, чем по другим видам кредитов.

Погашение кредита чаще всего происходит равными платежами — аннуитетами. Аннуитетный платеж – равный по сумме ежемесячный платеж по кредиту, включающий в себя сумму процентов и основного долга.

Размер аннуитетного платежа (А) вычисляется по следующей формуле:

$$A = \frac{S * p}{1 - (1 + p)^{-n}}$$

где: S – тело кредита, p – величина ставки за период, n – количество периодов. Существуют и другие способы погашения.

Одна из иных форм — дифференцированные платежи, при которых тело кредита выплачивается равными долями, а процентные платежи изменяются от максимума в начале, до минимума в конце:

$$A1 = S * (p + 1/n)$$

Не редко ошибочно полагают, что достоинством дифференцированной

формы платежей является меньшая сумма процентов. Но на деле, главное различие состоит в перераспределении нагрузки выплат в период погашения.

Нормативно-правовая база ипотечного кредитования в России основывается на положениях Гражданского кодекса. К основным правовыми актами, относятся: ФЗ от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»; ФЗ №188-ФЗ от 29 декабря 2004 «Жилищный кодекс Российской Федерации»; ФЗ от 21 июля 1997 г. №122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и прочие.

Основания возникновения ипотеки и её регулирование.

Действующим законодательством предусмотрены два вида оснований следующие возникновения ипотеки: в силу закона и в силу договора.

Ипотека в силу закона (легальная ипотека) – возникающая при наступлении фактов, указанных в законе, независимо от волеизъявления сторон. Такая ипотека возникает в следующих случаях: Приобретение и строительство жилых домов, квартир, земельных участков с использованием кредитных средств; Рента; Продажа в кредит; Залог имущественных прав.

Ипотека в силу договора (договорная ипотека) – возникает на основании договора об ипотеке.

Ипотека в силу закона отличается от ипотеки, возникающей на основании договора, лишь тем, что первая возникает в силу прямого указания в законе и регистрируется автоматически вместе с другим договором даже без заявления сторон, а ипотека в силу договора подлежит регистрации по отдельному заявлению сторон.

Имущество, которое может быть предметом ипотеки, определено в статье 5 Закона об ипотеке — недвижимые вещи, указанные в статье 130 ГК РФ

К такому имуществу относят:

- предприятия, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое для целей предпринимательской деятельности;
- земельные участки, (исключения в ст. 63 Закона об ипотеке;
- жилые дома, квартиры и части домов и квартир;
- воздушные и морские суда, космические объекты;
- садовые дома, гаражи и иные строения потребительского назначения.

Развитию жилищного кредитования в РФ уделяется все большее внимание со стороны органов государства, причиной этому служит, то, что ипотечное кредитование выступает одним из эффективных инструментов решения многих экономических и социальных проблем в стране.

Ипотека способствует, как развитию кредитной системы в частности, так и развитию экономической системы в целом. В случае ипотеки, недвижимость становится капиталом, способным принести устойчивый доход кредиторам, а население страны получает возможность приобретения собственного жилья.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс РФ от 30.11.1994 N 51-ФЗ (в ред. от 06.04.2015)
2. ФЗ от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (в ред. от 06.04.2015)
3. Ем В.С. Правовые проблемы организации рынка ипотечного кредитования в России. – М: Статут, 1999.
4. Сердюк Т.С. Ипотечное кредитование: история развития // Международный журнал экспериментального образования. № 8, 2011. 281 с.

Лапина З.В.

магистрант

Праха К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА НА РЕШЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ

Аннотация: В данной работе рассматривается вопрос выбора наиболее верной стратегии инвестирования. Определены наиболее значимые для инвестора факторы, определено место кредитных рейтингов в системе принятия инвестиционных решений.

Ключевые слова: Инвестиции, кредитные рейтинги, инвестиционные риски, диверсификация рисков.

В последнее время, в вопросе выбора лучшего инвестиционного решения, существенно возросла роль кредитных рейтингов, как с практической точки зрения для мировых финансовых рынков, так и с точки зрения теоретического осмысления. Данный процесс, прежде всего обусловлен мировой экономической и финансовой глобализацией. В условиях либерализации движения капиталов остро встал вопрос неравноправия участников рынка вследствие асимметрии рыночной информации и, как следствие, неэффективности рынков в целом. В таких условиях кредитные рейтинги играют роль инструмента, позволяющего «рассеять туман асимметрии» на мировых финансовых (валютных и фондовых) рынках.

Степень доходности любых инвестиционных вложений, в первую очередь зависит от прогнозируемого уровня инфляции и возможных рисков.

Выделяют следующие виды риска:

- 1) Финансовый риск – отражает неопределенность, появляющуюся вследствие способа, которым предприятие финансирует свои инвестиции. Если финансирование идет только за счет собственного капитала, то и финансовый риск практически отсутствует. Если финансирование идет с помощью заемного капитала – возникает риск, что после уплаты процентов по займам, на доходы акционерам ничего не останется. Финансовый риск оценивается как соотношение

заемного капитала к собственному капиталу.

2) Валютный риск – выражается неопределенностью обменного курса при обмене одной валюты в другую. Например, инвестор покупает актив, котирующийся в рублях, а свою доходность он измеряет в долларах США. Если актив вырос на 12% в рублях, а курс рубля снизился на 15%, то инвестор получит убыток.

3) Бизнес-риск – отражает неопределенность будущего потока доходов вследствие неопределенности финансового положения компании из-за непредвиденного изменения условий ведения хозяйственной деятельности. Например, основной источник возникновения бизнес-риска для нефтедобывающей компании – изменчивость цен на нефть. Бизнес-риск может существенно отличаться в разных секторах.

4) Риск ликвидности – отражает неопределенность, вносимую рынком в цену, по которой инвестор может продать имеющийся актив. Для того чтобы определить степень ликвидности ценной бумаги, нужно учесть два фактора: какое время займет процесс продажи актива; насколько цена продажи может отличаться от цен предыдущих сделок.

5) Политический риск – выражается неопределенностью будущих потоков доходов, в связи с возможностью возникновения изменений в экономическом иди политическом устройстве страны.

Кредитные рейтинги присваиваются странам или предприятиям в соответствии с их способностью и желанием выполнять долговые обязательства. Под "способностью" в большой мере понимается соответствие экономическим рискам, а "желание" выражает политические риски. На рынке долгов обращаются обязательства различного качества, из-за чего возникает необходимость определения присущих им рисков, для установления "справедливого" уровня доходности.

В настоящее время самый большой авторитет имеют три рейтинговых агентства - Moody's Investors Service (Moody's), Fitch и Standard & Poor's (S&P's).

Таблица 1. Рейтинги долгосрочных обязательств в твердой валюте

Индексы оценки Moody's	Расшифровка оценки	Индексы Fitch	Расшифровка оценки
Ааа	Высшее инвестиционное качество	ААА	Наивысшее инвестиционное качество
Аа	Высокое инвестиционное качество	АА	Высшее инвестиционное качество

A	Инвестиционное качество среднего выше	A	Очень хорошее инвестиционно е качество
Baa	Среднее инвестиционное качество	BBB	Хорошее инвестиционно е качество
Baa	Инвестиционное качество ниже среднего уровня	BB	Среднее инвестиционно е качество
B	Низкое инвестиционное качество	B	Низкое инвестиционно е качество – спекулятивные
-	Обязательства, находящиеся состоянии дефолта в	DDD / DD /D	Обязательства, находящиеся в состоянии дефолта

Диверсификация рисков

Большинство инвесторов стремятся снизить риски инвестирования, но при этом желают получить высокий доход. Одним из способов снижения риска, является формирование кредитного портфеля.

Диверсификация – это распределение инвестиционных вложений по разным финансовым инструментам. Смысл диверсификации в том, что риск портфеля инвестиций меньше суммы рисков по каждому отдельному инструменту.

Диверсификация помогает избавиться от так называемых специфических рисков, присущих отдельному эмитенту. От рисков, присущих рынку в целом, диверсификация избавиться не в состоянии.

Недостаток диверсификации – распыление капитала. Работа с несколькими инструментами влечет рост издержек на комиссионные расходы. К тому же внимание управляющего портфелем инвестиций рассеивается, ему приходится следить за поведением многих инструментов. Поэтому целесообразность диверсификации возрастает с ростом размера капитала и планируемого инвестиционного срока.

Рост значения оценок рейтинговых агентств, с точки зрения теоретического осмысления закономерностей фондовых рынков капитала, подтверждается ростом числа научными публикациями по данной теме, большинство из которых появились в течение последнего десятилетия. В последнее время в экономической науке первостепенное значение приобрели темы, непосредственно связанные с управлением риском и принятием решений в условиях неопределенности.

Использованные источники:

1. Орлова Е.Р. Инвестиции: Учебное пособие, 6-е изд. – М: ИД Университетская книга, 2009. - 239 с.
2. Аскинадзи В.М., Максимова В.Ф. Портфельные инвестиции: учебное

пособие. – М: МФПУ "Синергия", 2005. – 62 с.

3. Кропова А.А. Оценка инвестиций в ценные бумаги на фондовом рынке // Молодой ученый. № 6 (65), 2014. 439-441 с.

4. Бердник Н.А. Инвестиции и их место в современной экономической системе // Известия ЮФУ. Технические науки. № 3 (92), 2009. 88-93 с.

Лапина З.В.

магистрант

Праха К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

ЛИЗИНГ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос целесообразности применения лизинга в качестве источника средств для целей приобретения основных производственных средств. Даны классификации лизинга.

Ключевые слова: Лизинг, финансовый лизинг, операционный лизинг, мокрый лизинг, чистый лизинг.

Во многих странах мира лизинг получил широкое распространение достаточно давно. В экономически развитых странах лизинг уже стал неотъемлемой частью инвестиционного процесса. На долю лизинга приходится от 10 до 30% объёма инвестиций в основные фонды.

Лизинг имеет сравнительно давнюю историю, например в XIX веке популярным предметом лизинга были железнодорожные вагоны, сдаваемые собственникам шахт для перевозки угля. С того времени и пошло право арендаторов покупать арендованное ими имущество, после окончания срока аренды. Широко распространенным явлением лизинг стал в США в 50-х годах.

Лизинг – одна из форм кредитования предпринимателя с правом или без права выкупа, передачи в собственность арендуемого оборудования; это разновидность долгосрочной аренды оборудования, машин, транспортных средств или сооружений, предусматривающая возможность их последующего выкупа по заранее установленной цене.

Классический лизинг носит трехсторонний характер взаимоотношений: лизингополучатель, лизингодатель, продавец имущества.

С точки зрения имущественных отношений лизинговые сделки включают две взаимосвязанных составляющих: отношений, связанных с временным использованием имущества и отношений по купле-продаже.

Все этапы лизингового процесса связаны между собой. Так, отношения по временному использованию имущества возникают только после осуществления договора купли-продажи.

Основные особенности, присущие лизингу, состоят в следующем:

- 1) продавец знает, что имущество предназначается для сдачи его в лизинг;

2) право выбора имущества и его продавца принадлежит пользователю;

3) в случае обнаружения дефектов, пользователь направляет свои претензии не собственнику, а непосредственно продавцу;

4) собственник имущества получает вознаграждение за передачу имущества во временное пользование;

5) лизингодатель приобретает имущество специально для передачи его во временное пользование;

6) имущество поставляется непосредственно пользователю, минуя собственника;

7) весь срок лизингового договора имущество остается собственностью лизингодателя;

8) пользователь имущества после окончания срока договора или досрочно имеет право на его приобретение.



Рисунок 1. - Типовая схема лизинга

Объектом лизинга может выступать любое недвижимое и движимое имущество, относящееся к основным средствам. В зависимости от объекта различают лизинг недвижимого имущества и лизинг оборудования.

Ключевыми видами лизинга, признанными в большинстве стран мира, являются оперативный лизинг и финансовый лизинг:

Финансовый лизинг – это лизинг имущества с полной выплатой стоимости имущества. Он характеризуется тем, что срок передачи имущество во временное пользование, близок по продолжительности к сроку его полезной эксплуатации и амортизации большей части его стоимости. При финансовом лизинге, обязанность по техническому обслуживанию, как правило, ложится на лизингополучателя.

Оперативный лизинг отличается тем, что срок лизинга меньше, нормативного срока службы объекта, и лизинговые платежи не покрывают его полной стоимости. Поэтому лизингодатель сдаёт его во временное пользование более одного раза. В связи с этим лизинговых платежей в случае оперативного лизинга, как правило выше, чем при финансовом лизинге.

По объёму обслуживания передаваемого имущества можно выделить такие виды лизинга, как:

Чистый лизинг – в этом случае всё обслуживание имущества берет на себя арендатор.

Мокрый лизинг предполагает, что всё техническое обслуживание оборудования, его страхование, ремонт и другие операции, лежат на лизингодателе. Мокрый лизинг присущ для оперативного лизинга.

Преимущества лизинга для лизингополучателей:

- Не требуется единовременное отвлечение оборотных средств для целей закупки оборудования;
- Лизинг предполагает полное финансирование и не требует быстрого возврата полной суммы долга;
- Платежи по страхованию и проценты по кредиту в полном размере относятся на себестоимость продукции выпускаемой лизингополучателем;
- Заключение договора происходит на основании бизнес-плана, не требующего кредитной истории.

Лизинг также имеет следующие недостатки:

- В результате НТП оборудование может морально устареть, но лизинговые платежи, не прекращаются до конца действия договора
- Организация лизинговой операции достаточно сложна (из-за большого количества участников лизинговой сделки).
- В случае поломки оборудования лизинговые платежи все равно должны продолжаться в установленные сроки
- На лизингодателя ложится риск морального старения оборудования

В настоящее время множество предприятий России нуждается в современном, высокопроизводительном оборудовании и техники. Обусловлено это физическим и моральным устареванием оборудования, что в конечном итоге приводит к невозможности производить качественную продукцию, способную конкурировать, на внешнем и внутреннем рынках, и как следствие замедляют развитие самой организации в частности и экономики страны в целом.

В сложившейся ситуации организации не в состоянии изменить сложившуюся ситуацию в обозримом будущем, т.к. у них нет необходимого

уровня инвестирования. В этом случае, развитие лизинговых операций способно существенно повлиять на ситуацию.

Использованные источники:

1. ФЗ от 29.10.1998 N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (ред. от 31.12.2014)
2. Верещагина Э.Л. Лизинг: современное состояние и перспективы развития // Казанская наука. № 8, 2010. 126-129 с.
3. Горемыкин В.А. Лизинг. – М: Дашков и К, 2006. - 254 с.
4. Цыганов А.М. Лизинг как форма финансирования инновационной деятельности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. № 6, 2011. 89-93 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

**ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРИНГА В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос целесообразности использования факторинга малыми и средними предприятиями в условиях российского рынка. Раскрыта финансово-экономическая сущность факторинга.

Ключевые слова: Факторинг, субъекты факторинга, факторинг без регресса, внутренний факторинг, внешний факторинг.

На данный момент факторинг пока еще не получил широкого развития на российском рынке. Однако учитывая сложившуюся экономическую ситуацию и специфику российского рынка, у данной услуги есть значительные перспективы для развития.

Факторинг – представляет собой комплекс финансовых услуг, предоставляемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Совокупность финансовых услуг включает финансирование поставок товаров, учет состояния дебиторской задолженности, страхование кредитных рисков, работу с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг позволяет покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить большую часть оплаты за товар сразу после поставки.

В конвенции УНИДРУА «О международном факторинге» под факторинговым контрактом подразумевается контракт, заключенный между поставщиком и другой финансовым агентом, в соответствии с которым:

1) Поставщик обязан или имеет право уступать финансовому агенту денежные требования, вытекающие из контрактов по продаже товаров, заключаемых между покупателями (должниками) и поставщиком.

2) Финансовый агент выполняет следующие функций:

- ведение учета по причитающимся суммам;
- финансирование поставщика;
- предъявление денежных требований к оплате;

3) Необходимо уведомление должника о состоявшейся уступке требования.

Схема факторинга достаточно проста (Рис.1).



Рисунок 1. Типовая схема факторинга

Продавец отгружает продукцию покупателю. Накладные документы передаются факторинговой компании. А она в свою очередь платит поставщику за отгруженный товар 50% - 95% от суммы сделки (размер этой суммы зависит от рисков и количества отгружаемого товара). Через некоторое время покупатель переводит факторинговой компании деньги в размере стоимости поставленных товаров. После чего факторинговая компания переводит поставщику остаток суммы.

Комиссия факторинговой компании, как правило включает в себя:

- фиксированный сбор за обработку документов по каждой сделке;
- некоторый процент от оборота поставщика;
- процент за пользование денежными ресурсами (относится на себестоимость продукции);
- кроме этого факторинговая компания может взимать прочие платежи, например, за просрочку платежа покупателями.

Виды факторинговых сделок:

1) Внешний (international factoring) и внутренний (domestic factoring) и факторинг.

Факторинг будет внутренним, если стороны договора купли-продажи и сама факторинговая компания находятся в одной стране. И соответственно, факторинг будет внешним (чаще используется название международный) если поставщик и покупатель, либо факторинговая фирма находятся в разных государствах.

2) Факторинг без регресса (non recourse factoring) и с регрессом (recourse factoring).

В случае факторинговой сделки с регрессом, факторинговая фирма, не получив денег с покупателей, может через определенный срок потребовать

их с поставщика. В таком случае факторинговая организация берет на себя ликвидный риск, но кредитный риск остается на продавце.

3) Факторинг закрытый (undisclosed factoring) и открытый (disclosed factoring).

При открытом факторинге покупатель знает о том, что в сделке участвует лицо – фактор, и производит платежи на его счет, выполняя тем самым обязательства по договору. В случае закрытого факторинга покупатель не знает о наличии договора факторингового обслуживания.

Преимущества факторинга:

- Основное преимущество факторинга состоит в предоставлении денежных средств поставщику сразу после отгрузки продукции или в определенный договором факторинга срок.
- финансирование деятельности поставщика будет длиться так же долго, как долго поставщик будет реализовывать свою продукцию;
- поставщик не должен возвращать полученные средства, так как расходы фактора возмещаются из платежей покупателей;

Таким образом, финансирование в рамках факторинга избавляет поставщика от дефицита оборотных средств, и это происходит без роста кредиторской задолженности.

Факторинг помогает клиенту также избавиться от рутинной работы, связанной с отслеживанием дебиторской задолженности и взыскании задолженности с дебиторов.

Таким образом использование факторинга в деятельности предприятия позволяет ему:

- быстро превратить дебиторскую задолженность в реальные деньги;
- увеличить ликвидность, рентабельность и как следствие прибыль;
- стать независимым и свободным от соблюдения сроков платежей.

Основной недостаток факторинга связан с тем, что использование факторинга обходится предприятию дороже, чем использование кредита (как правило, на 20-70%). В большинстве случаев, факторинговые комиссионные состоят из 3-х частей:

- фиксированного сбора за обработку документов;
- платы за пользование средствами (здесь факторинг схож с обычным кредитом);
- комиссии за факторинговое обслуживание каждой поставки (зависит от величины дебиторской задолженности, чем больше ее размер, тем ниже комиссия).

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, о том, что факторинг является хорошим инструментом для предприятий не имеющих возможность привлечь кредитные ресурсы в необходимом объеме, либо не желающим работать с дебиторами самостоятельно, подвергая финансовое состояние организации существенному риску.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс РФ от 26.01.1996 N14-ФЗ (в ред. 06.04.2015)
2. Безверхова Ю.В. Факторинг в условиях модернизации российской экономики // Вестник ГУУ. № 3, 2012 49-53 с.
3. Покаместов И.Е. Факторинг. – М: ЕОИ, 2010. - 360 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Аннотация: В данной статье освещен вопрос выбора и реализации инвестиционных проектов. Рассмотрены стадии и структура инвестиционного проекта.

Ключевые слова: Инвестиции, инвестиционный проект, жизненные циклы проекта, структура инвестиционного проекта.

Каждый инвестиционный проект, вне зависимости от технической сферы и размеров финансовых вложений, в своём развитии проходит определенные стадии, от стадии, когда проекта ещё нет, до стадии своей ликвидации.

Обычно фактическое начало работ над проектом, и его ликвидация оформляются официально.

Период времени от момента появления инвестиционного проекта до момента его ликвидации называется жизненным циклом инвестиционного проекта.

Жизненный цикл проекта выступает исходным понятием в процессе исследования проблем финансирования работ по инвестиционному проекту и принятия соответствующих решений.

Фазы проекта – это этапы, через которые проходит инвестиционный проект.

Общепринято деление жизненного цикла проекта на следующие фазы:

1. Прединвестиционная фаза, включает в себя:

– Разработка концепции проекта. Этап включает определение конечных целей инвестиционного проекта и направлен на выявление путей их достижения. При этом не редко составляется наборов альтернативных целей, учитывающих вместе с не только экономические, но также

политические, социальные и технические факторы;

– Планирование проекта – составление последовательности работ и этапов, необходимых для достижения заранее определенного комплекса целей. План является ключевой составляющей календарного графика этапов проекта и точной оценки их стоимости;

Для надежности составления плана проекта привлекаются эксперты всех заинтересованных сторон. После принятия окончательного варианта плана, последний рассылается всем участникам проекта и организуется команда проекта, которая и реализует данный проект.

Планирование является непрерывным процессом и неотъемлемой частью в реализации проекта.

– Разработка технических требований – на данном этапе осуществляется выбор конечных характеристик будущих объектов проекта.

2. Инвестиционная фаза реализации инвестиционного проекта, включает:

– Непосредственное заключение контракта – на этом этапе составляются квалификационные требования, являющиеся основой для проведения рабочего проектирования инвестиционного проекта.

После заключения договоров проводится отбор потенциальных исполнителей проекта:

а) предварительно отбирается несколько фирм-претендентов;

б) в результате выбора экспертов оформляется контракт с фирмой – победителем отбора.

3. Реализация проекта – фаза начинается с финансирования проекта и начала работ по его реализации до достижения запланированных показателей его ключевых характеристик.

4. Эксплуатационная фаза, включающая в себя следующие этапы:

а) Сдача – приемка результатов работы;

б) Демобилизация ресурсов, анализ достигнутых результатов реализации проекта и их сравнение с планируемыми;

с) Эксплуатация объекта;

д) Обслуживание и развитие объекта (модернизация);

е) Закрытие объекта (ликвидация).

Для осуществления (реализации) проекта необходимо разделить его на иерархические подсистемы и компоненты, т.е. составить его структуру.

Структура проекта – это перечень взаимосвязанных между собой компонентов, представленных: работами, оборудованием, услугами и информацией, полученными в результате реализации проекта. Т.е. под структурой проекта понимается организация связей и отношений между

элементами проекта, которые обязаны выявить цель проекта и связать элементы работ, которые следует выполнить как между собой, так и с конечной целью инвестиционного проекта.

Процесс структуризации проекта позволяет сравнительно легко определить сумму необходимых затрат и составить графики выполнения работ.

Структура проекта помимо прочего должна сочетаться с организационной структурой управления проектом. Выполнение этого условия позволит всем участникам проекта точно реализовывать конкретные работы и функции при реализации проекта.

Основная цель структуризации – это соединение трех различных структур: продукт проекта; стадии жизненного цикла проекта и организационную структуру.

Планирование и структуризации проекта включает следующие этапы:

- а) Определение цели проекта и его содержания. Выполнение данной цели происходит с помощью составления дерева целей, которое показывает цепь конечных результатов и средств необходимых для их достижения;
- б) Определение уровня детализации планов и количество уровней в структуре проекта;
- с) Разработка схемы жизненного цикла проекта.

Разработка организационной схемы проекта является важной задачей менеджеров инвестиционного проекта. Схема проекта должна охватывать все группы участвующие в реализации проекта или отдельные лица, которые будут координировать работу проекта.

Для разработки структуры проекта используют различные методы:

- матрицу ответственности;
- дерево целей, дерево решений, дерево работ;
- сетевую модель;
- структуру потребляемых ресурсов.

Вопрос правильного определения и управление жизненным циклом инвестиционного проекта является исходным этапом в процессе проведения исследования проблем выбора и реализации инвестиционных проектов.

Использованные источники:

1. Буньковский Д.В. Управление инвестиционным проектом: регулирование параметров проекта // Вестник Иркутского государственного технического университета. № 5(76), 2013. 161-164 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М: Проспект, 2007. – 1024 с.
3. Моисеева Е.В. Современные функции управления инвестиционным проектом // Инновационная деятельность. № 4, 2010. 26-31с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ВЛИЯНИЕ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ ВАЛЮТЫ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Аннотация: В данной работе рассмотрен вопрос степени влияния конвертируемости внутренней валюты государства на её внутреннюю и внешнеэкономическую деятельность. Раскрыты основные критерии оценивания степени конвертируемости отдельно взятой валюты.

Ключевые слова: Конвертируемость валют, валюта, твердая валюта, мягкая валюта.

Степень конвертируемости валюты находится в прямой зависимости от экономического потенциала страны, размеров её внешнеэкономической деятельности, степени устойчивости внутреннего денежного обращения, развитости национальных товарных и рынков капитала.

Понятие валюта означает – денежную единицу страны, используемую во внутренних международных операциях.

Валюта в узком смысле слова – это национальная денежная единица страны (рубль в России, доллар в США и т.п.).

В широком смысле к понятию валюты относятся разнообразные средства обращения, выраженные в соответствующих денежных единицах. Это – денежная наличность (банкноты, монеты, казначейские билеты), платежные документы (векселя, чеки), средства на банковских счетах и вкладах. Определение валюты даны в ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

Валюта – денежная единица страны (валюта), используемая в данном государстве и деньги иностранных государств, а так же платежные и кредитные документы (чеки, векселе, банкноты), используемые в международных расчетах – валюта иностранного государства.

В зависимости от сферы применения выделяют следующие виды валют:

- Валюта платежа (в ней погашается обязательство по иностранному кредиту);
- Валюта векселя (в ней выражена сумма векселя);
- Валюта кредита (в которой предоставляется кредит, по договору кредита);
- Валюта цены (выражена цена товара во внешнеторговом контракте).

По степени устойчивости выделяют такие виды валют, как:

- Твердые (стабильные) – валюта с достаточно

устойчивым курсом и высокой покупательской способностью на мировом и внутреннем рынках;

– Мягкие (нестабильные) – не устойчива, и к собственному номиналу, и по отношению к другим валютам.

При создании системы денежного обращения государство объявляет национальную денежную единицу платежным средством на своей территории. Используя государственный аппарат принуждения, оно обеспечивает безусловный прием своей валюты во всех внутренних платежах. Однако участвуя во внешней торговле, страны должны оплачивать сделки по полученным товарам в валюте иной страны.

Конвертируемость валют нейтрализует сдерживание национальных границ на движение товаров (работ) и факторов производства в масштабах мирового рынка.

Конвертируемость валюты – необходимая предпосылка для включения страны в мировую экономику, реализация всех форм внешнеэкономических связей. Режим конвертируемости валюты влияет на формирование инвестиционного климата внутри страны.

В настоящее время в различных странах существуют различные валютные режимы с различной степенью свободы обмена валют. Вследствие чего, валюты пользуются большим или меньшим спросом на международных валютных рынках.

Валюта может иметь три статуса свободы конвертации:

– Свободно-конвертируемая валюта – валюта свободно обменивается на другие иностранные валюты без ограничений, т. е. обладает полной внутренней и внешней обратимостью.

– Частично конвертируемая валюта – национальные валюты стран, в которых существуют валютные ограничения для резидентов, а также по некоторым видам обменных операций. Например, к таким относится российский рубль.

– Неконвертируемая (замкнутая) валюта – функционирует только в рамках одной страны и не обменивается на иностранные валюты.



Рисунок 1. Типы конвертируемости валют

Таким образом, свободно-конвертируемой валютой является валюта страны, в которой не предусмотрено каких-либо ограничений законодательно при осуществлении любых операций с ней. Свободно-конвертируемыми валютами общепризнаны доллар США, Евро, английский

фунт, швейцарский франк и прочие.

Разряд валюты определяет МВФ. В мировой экономике есть понятие резервных валют. Это валюта стран участниц мировой торговли, используемая для международных расчетов по внешнеторговым операциям и при определении мировых цен.

Исторически первоначально роль резервной валюты выполнял английский фунт. Но впоследствии, в связи с развитием США в годы второй мировой войны, их валюта (доллар) вытесняла фунт стерлингов, став основной резервной валюты.

Для введение конвертируемости валюты требует создания ряда условий. Таким условиями являются:

- Разгосударствления экономики и собственности.
- Преодоление внутреннего товарного голода.
- Создание резервного и валютного фондов.
- Отсутствие острого дефицита госбюджета.
- Проведение обоснованной кредитной политики, в особенности, в области кредитной эмиссии.

Современное состояние российского рубля состоит в том, что ему присущи все формальные и фактические признаки валюты, обладающей внешней и внутренней конвертируемостью. Однако уровень развития экономики в целом, её финансовых рынков и банковской системы, свидетельствуют о том, что рубля пока ещё нельзя назвать полностью конвертируемой валютой

Использованные источники:

1. ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N 173-ФЗ (в ред. от 04.11.2014).
2. Кравцова Г.И. «Деньги, кредит, банки». – М: Кронус, 2007. - 337 с.
3. Понемасов А.Д. Проблемы конвертируемости национальной валюты. // Диспут плюс. № 3, 2013. 29-33 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос определения наиболее эффективной, с точки зрения максимизации прибыли акционеров, дивидендной политики. Описаны общепринятые методики определения оптимального размера дивидендных выплат.

Ключевые слова: Дивидендная политика, дивиденд, методики дивидендных выплат, оптимальная величина дивидендных выплат.

Дивидендная политика организации оказывает сильное влияние не только на структуру капитала самой организации, но и на инвестиционную привлекательность. Если организация выплачивает высокие дивиденды, то с большой долей вероятности можно судить о том, что она работает успешно. Однако если при этом доля прибыли направляемая на обновление и расширение производства мала, то ситуация вскоре может сильно ухудшиться. Показателем оценивающим дивидендную политику является уровень дивидендного выхода, показывающий удельный вес прибыли направляемый на выплату дивидендов и на развитие самой организации.

Дивидендная политика – политика предприятия в области использования прибыли, она определяет, каким образом компании следует выплачивать дивиденды: реинвестировать их с целью получения большей прибыли в будущем или выплатить сразу в полном объеме.

Дивиденд – часть прибыли, полученной акционерами по имеющимся у них акциям.

Решения о размере и порядке выплаты дивидендов влияет на размер привлекаемых источников капитала.

Размер дивидендов, в большинстве случаев зависит от размера полученной прибыли (Рис 1).

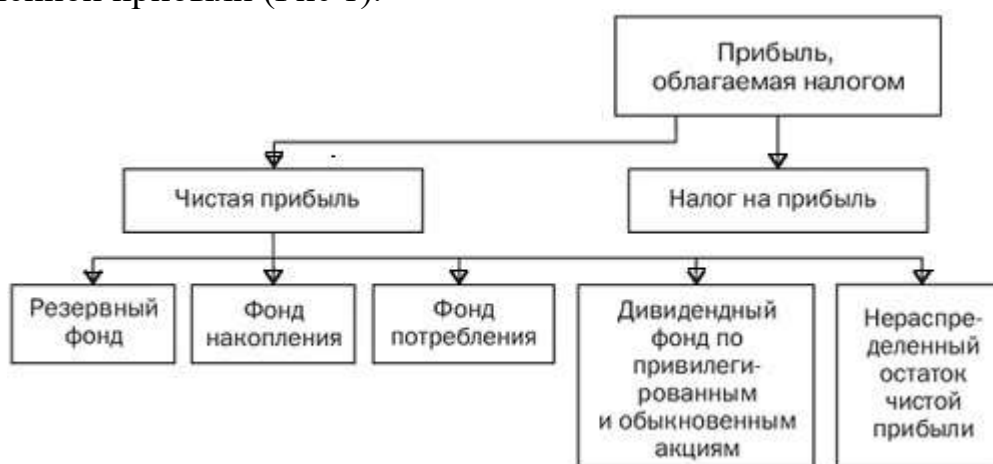


Рисунок 1. Распределение прибыли организации

Чем больше величина ожидаемых дивидендов и темпы прироста дивидендов, тем выше стоимость акций (в теории) и благосостояния акционеров организации в краткосрочной перспективе.

Однако выплаты дивидендов уменьшает возможность рефинансирования прибыли в долгосрочной перспективе.

Под капитализацией прибыли понимают ее использование на развитие, реинвестирование чистого денежного потока от инвестиций, осуществление дивидендных выплат в форме новых акций, направление суммы депозитного процента на прирост депозитного вклада и т.д.

Этапы формирования дивидендной политики:

1 этап. Оценка факторов, определяющих формирование дивидендной политики.

2 этап. Выбор типа дивидендной политики и методики выплаты

дивидендов.

3 этап. Разработка механизма распределения прибыли, в соответствии с избранной методикой выплаты дивидендов.

4 этап. Определение уровня дивидендов на одну акцию.

5 этап. Оценка эффективности проводимой дивидендной

Существуют два различных подхода в теории дивидендной политики:

Методика выплаты гарантированного минимума и экстра-дивидендов – предполагает регулярную выплату установленной суммы дивидендов. А в случае большой величины прибыли отчетного года акционерам дополнительно выплачиваются экстра-дивиденды. Исходя из этого, доход акционеров складывается из ежегодно получаемых фиксированных дивидендов и время от времени выплачиваемых экстра-дивидендов (в зависимости от финансовых результатов).

Преимущество данной методики состоит в гарантированной выплате минимальных дивидендов, а сильная связь с финансовыми результатами деятельности организации, позволяющая увеличивать размер дивидендов в благоприятные периоды не снижения инвестиционной активности. В случае нестабильной экономической ситуации размера прибыли получаемой предприятием, такая методика становится наиболее эффективной. Главный её недостаток заключается в том, что при продолжительной выплате минимальных дивидендов инвестиционная привлекательность акций снижается, а при регулярных выплатах экстра-дивидендов снижается их стимулирующее воздействие на акционеров и исчезает отличие данной политики от политики фиксированных дивидендных выплат.

Методика фиксированных дивидендных выплат (стабильной величины дивидендных выплат) – подразумевает постоянную выплату дивидендов в неизменном размере, в течение продолжительного времени, несмотря на изменению рыночной стоимости акций. При высокой инфляции дивидендные выплаты корректируются на размер инфляции. В случае, если предприятие развивается успешно в течении продолжительного времени, то дивидендные выплаты, на акцию могут быть увеличены. При реализации дивидендной политики с использованием данной методики организация также использует показатель дивидендного выхода, который выступает ориентиром для определения размера дивидендов на перспективу.

Преимуществом данной методики состоит в ощущение надежности, создаваемого у акционеров с помощью чувства уверенности в неизменности текущего дохода не смотря на различные обстоятельства и помогает уменьшить колебания стоимости акций на фондовом рынке.

Недостатком данной политики является слабая связь с конечным результатам деятельности. Поэтому в периоды снижения размера прибыли у организации может быть недостаточно собственных средств для финансовой, инвестиционной и даже основной деятельности. В целях избежания негативных последствий размер фиксированный дивидендов, как

правило, устанавливается на довольно низком уровне, что уменьшает риск снижения финансовой устойчивости организации вследствие недостаточных темпов роста собственного капитала.

Основная цель дивидендной политики состоит в выборе правильного соотношения между долей прибыли организации, выплачиваемой в виде дивидендов и долей прибыли направляемой на развитие самой организации.

Дивидендная политика организации неотделима от общей финансовой цели организации, состоящей в максимизации богатства её акционеров. Максимизация богатства акционеров далеко не всегда достигается путем выплаты больших дивидендов, т.к. организация может инвестировать деньги более эффективно, увеличив стоимость своих акций на фондовых биржах и тем самым увеличить состояние своих акционеров.

Использованные источники:

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент. – М: Инфра-М, 2007. - 240 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М: Проспект, 2007. – 1024 с.
3. Заволокина Л.И. Дивидендная политика компании. // Труд и социальные отношения. № 6, 2012. 102-108 с.
4. Борисов Д.М., Киселев С.В., Мурясова А.Р. Дивидендная политика организации. // Вестник КТУ. Т. 15. № 23, 2012. 185-187 с.
5. Абалакина Т.В., Абалакин А.А. Дивидендная политика и ее влияние на стоимость компании. // Интернет-журнал Науковедение. № 5 (18), 2013 48 - 54 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В данной работе рассматривается вопрос наиболее эффективного пути инвестирования свободных денежных средств или имущества организации. Описаны основные инвестиционные инструменты, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: Инвестиции, ценные бумаги, инструменты инвестирования, оценка инвестиций.

Инвестиции в ценные бумаги дают инвестору максимальные возможности и отличаются широким разнообразием. Это касается и видов сделок, производимых при операциях с ценными бумагами, так и видов самих ценных бумаг. Инвестирование в ценные бумаги считается наиболее доступным видом инвестирования во всем мире.

Финансовый рынок – это совокупность рыночных инструментов, на

которых торгуются: ценными бумагами, депозитами, кредитами, иностранной валютой и производными финансовыми инструментами.

Финансовые вложения – процесс использования временно свободных средств компании для приобретения облигаций, акций и государственных ценных бумаг. Это осуществляется для предоставления кредитов другим организациям или лицам и для участия в акционерном капитале других организаций.

Финансовые инвестиции – это вложения в финансовые инструменты, т.е. банковские депозиты, приобретение ценных бумаг, вложения в дочерние и просто сторонние предприятия, долгосрочная дебиторская задолженность. Финансовые инвестиции, в большинстве случаев, осуществляются на длительный срок.

Косвенные инвестиции – это вложения в ценные бумаги и портфельные инвестиции.

Прямые инвестиции – вложения в уставный капитал или приобретение акций, обеспечивающие обладание контрольным пакетом акций организации.

Портфельные инвестиции – это финансовые инвестиции, формируемые в виде портфеля ценных бумаг.

Финансовый актив – любой актив, выраженный денежными средствами, правом требования или иным активом от другой организации.

Финансовый пассив (обязательство) – любая договорная обязанность предоставить деньги или иной финансовый инструмент другой организации.

Финансовые вложения – денежные средства предприятия, которые переданы в пользование другим организациям для более эффективного использования капитала.

В зависимости от связи с складочным капиталом выделяют долговые финансовые вложения и финансовые вложения с целью образования складочного капитала.

К долговым ценным бумагам, прежде всего, относятся облигации, депозитные и сберегательные сертификаты, векселя, закладные, казначейские обязательства.

К вложениям с целью создания складочного капитала относят вклады в уставные капиталы, акции и инвестиционные сертификаты.

По формам собственности выделяют государственные ценные бумаги и негосударственные ценные бумаги.

В мировой практике ценные бумаги принято подразделять на два класса:

1 класс – основные ценные бумаги, которые так же делятся на:

- первичные – облигации, акции, закладные, векселя;
- вторичные ценные бумаги, т.е. ценные бумаги на сами ценные бумаги: депозитарные расписки, варранты на ценные бумаги и др.

2 класс – производные ценные бумаги т.е. ценная бумага на какой-

либо ценовой актив (обычно, биржевые товары: нефть, золото, мясо, зерно и т.д.); на цены основных ценных бумаг (как правило, на индексы облигаций и акций) и т.д.

В Гражданском кодексе России перечислены следующие виды ценных бумаг: вексель; облигация; государственная облигация; сберегательный сертификат; чек; коносамент; депозитный сертификат; акция; сберегательная банковская книжка на предъявителя; приватизационные ценные бумаги. А так же, в ст. 912, указаны ещё 4-е вида ценных бумаг: простое складское свидетельство; двойное складское свидетельство; варрант, как часть двойного свидетельства; складское свидетельство в виде части двойного свидетельства.

Вексель – это ценная бумага, содержащая вексельную метку и простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя, адресованное держателю, об уплате определенной денежной суммы в установленное время и в определенном месте.

Облигация – ценная бумага, дающее право её держателю на получение от эмитента облигации номинальной стоимости облигации или другого эквивалента имущественного в предусмотренный срок.

Сберегательная банковская книжка на предъявителя – юридическая форма удостоверения договора вклада с вкладчиком и внесения денежных средств на счет вкладчика.

Чек – это ценная бумага, содержащая распоряжение чекодателя банку осуществить платеж указанной в нем суммы чекодержателю.

Складское свидетельство – это ценная бумага, подтверждающая принятие товара на хранение.

Величина доходности ценных бумаг определяется отношением её годового дохода к её рыночной стоимости; норма прибыли, приобретаемая владельцем ценной бумаги.

Годовой доход инвестора складывается из суммы доходов (процентов, дивидендов) и роста курсов ценных бумаг. Обычно доходность рассчитывается в процентах за год.

Выбор способа расчетов доходности (эффективная или простая) зависит от сроков инвестирования. Если инвестиции являются в основном долгосрочными то, расчет доходности следует производить с учетом капитализации.

Доходность ценной бумаги к затратам на её покупку, в годовом исчислении, можно рассчитать:

$$D = \frac{D_{ИВ} + \Delta K}{C_{ПК}} * \frac{360}{T} * 100, \text{ где:}$$

$C_{ПК}$ – цена покупки бумаги;

D – доходность ценной бумаги;

ΔK – разница между ценой покупки и ценой продажи/погашения;

$D_{ИВ}$ – сумма купонных или дивидендных выплат в течение периода;

T – период владения бумагой.

Естественно, каждый инвестор решает сам, во что лучше инвестировать свободные денежные средства (или имущество). Предприятия так же могут привлекать заемные средства путем эмиссии акций и иных ценных бумаг. В конечном итоге операции на фондовом рынке способны влиять практически на все субъекты экономики.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс РФ от 30.11.1994 N 51-ФЗ (в ред. 06.04.2015)
2. Ивасенко А.Г. Рынок ценных бумаг - 2-е изд. –М.: КНОРУС, 2012. - 390 с.
3. Кузнецов Б.Т. Инвестиции учеб. пособие. – М.:Юнити –дана, 2011. - 679 с.
4. Фокина О.Г. Управление инвестициями предприятия. – Ярославль: ГАПМ, 2011. - 80 с.
5. Хасанов Р.Р. Теоретико-методические аспекты организации управления инвестициями на предприятии. // Вестник экономики, права и социологии. № 3, 2011. 91-94 с.

*Лапина З.В.
магистрант
Праха К.С.
магистрант*

**ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул**

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-
КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Аннотация: В статье рассмотрены основные принципы функционирования и функции международной финансово-кредитной системы. Рассмотрена структура мирового финансового рынка и её влияние на экономические процессы отдельных стран.

Ключевые слова: Мировой финансовый рынок, функции финансового рынка, мировой кредитный рынок.

Система международных кредитно-денежных отношений – важная составная часть рыночного хозяйства. Они опосредуют многие национальные и мировые проблемы экономики. По мере глобализации хозяйственных связей увеличиваются международные потоки капиталов и кредитов, товаров и услуг.

Финансовый рынок – это механизм, с помощью которого происходит соединение предложения финансовых средств со спросом на них.

Функции финансового рынка:

- мобилизация капитала, необходимого для реализации затратных проектов, требуется больший объем капитала;
- передача временно свободных финансовых средств от кредиторов к заемщикам (инвестирование);
- обеспечение выполнения контрактов
- отбор проектов;

- передача, агрегирование, разделение, диверсификация рисков
- мониторинг использования средств по проекту.

В последние десятилетия наблюдается значительное возрастание размеров мирового финансового рынка. Выражается это например, в том, раньше мировой финансовый рынок относили к элементу входящему в структуру мирового финансового рынка ссудных капиталов. В настоящее время грань между ними стирается, поскольку торговля финансовыми производными финансовыми инструментами в полной мере не может быть подведена под категорию ссудного капитала (Рис 1.).

Мировой финансовый рынок накапливает и перераспределяет капитал, что выражается в форме мирового валютного рынка и мирового рынка капиталов. Капитал в данном случае представляет собой взаимосвязанные элементы экономических отношений по поводу самовозрастающей стоимости.

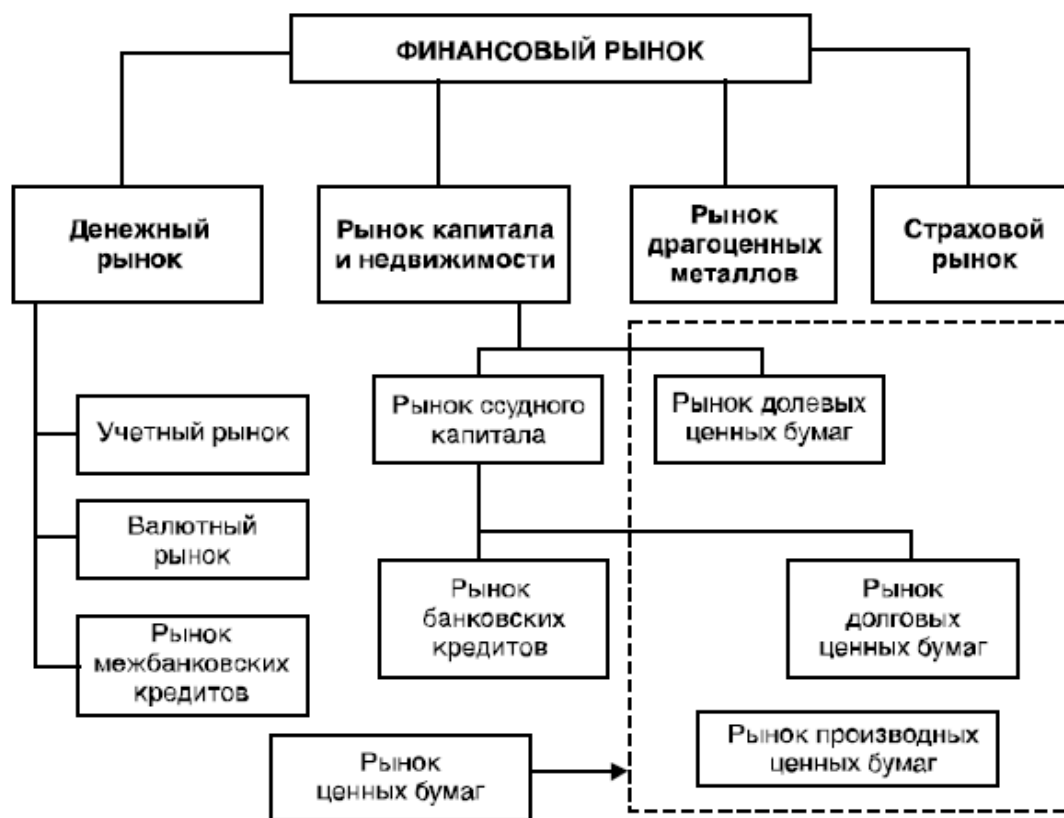


Рисунок 1. Схема финансового рынка

Структура мирового финансового рынка

Кредитный рынок – рынок, на котором ссудный капитал выступает в виде самовозрастающей стоимости и делится на рынок краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных займов. Рынок краткосрочных кредитов – в основном представлен межбанковским рынком.

Рынок среднесрочных кредитов берёт свое начало с конца 60-х гг. Он возник в результате дисбаланса на рынке кредитов: при разбухшей массе краткосрочных средств была нехватка долгосрочных кредитных средств. В

таких условиях был создан механизм трансформации краткосрочных средств в долгосрочные. Механизм трансформации с помощью: кредитной деятельности на базе пассивных операций с сертификатами (продление их срока) и кредитной деятельности на базе активных операций с возобновляющимися кредитами.

Рынок долгосрочных кредитов представлен, как правило, в форме облигационного рынка. Условно его можно представить как совокупность двух секторов: рынка еврооблигаций и рынка иностранных облигаций.

Денежный рынок – часть финансового рынка, на которой производятся операции по краткосрочному финансированию (от 1 дня до 3 месяцев). На нём ссудный капитал действует в качестве международного платежного средства. В большинстве своём он представлен рынком межбанковским, на котором банки размещают временно свободную наличность.

Рынок титулов собственности, представлен:

- в виде депозитарных расписок, т.е. ценных бумаг, эмитируемых национальным банком и подтверждающих факт владения им акциями иностранных компаний.
- акции – это ценные бумаги, подтверждающие право владельца на долю в имуществе компании, дающие право акционеру голосовать на собраниях акционеров, получать долю от прибыли в виде дивидендов компании и избирать директоров;

Рынок долговых обязательств

Долговые обязательства подтверждают право кредитора на взыскание долга с должника.

Мировой банк выделяет:

Краткосрочную задолженность. Она включает: кредиты сроком до года и платежи по обслуживанию кредитов долгосрочных;

Долгосрочную задолженность, к которой относится задолженность сроком более одного года. Она включает: не гарантированный государством долг частных субъектов экономики; государственный прямой долг, созданный вследствие государственного заимствования; государственного условного долга, являющегося результатом гарантий государства по заимствованиям других субъектов.

Рынок производных финансовых инструментов, представлен финансовыми деривативами (инструменты торговли финансовым риском, цены которых привязаны к другому финансовому или реальному активу).

Под влиянием новых факторов функционирование международных финансово-кредитных отношений усложнилось и характеризуется частыми изменениями. Поэтому изучение мирового опыта представляет большой интерес для развивающейся в России и прочих стран СНГ рыночной экономики.

Использованные источники:

1. Звонова Е.А. Международное внешнее финансирование в современной

экономике. – М: «Экономика», 2006. - 326 с.

2. Иванова Е.В. Международное регулирование финансово-кредитных отношений. // Сборник научных трудов. Под ред. Бельгисовой К.В., Петрова И.В. Краснодар, 2014. 33-37 с.

3. Аржаной Э.В. Влияние процесса глобализации на развитие международных финансово-кредитных отношений. // Вопросы экономики и права. № 33, 2011. 255-359 с.

Лапина З.В.

магистрант

Прахт К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрена кредитно-банковская система дореволюционной России, описаны основные этапы её развития. Произведена классификация кредитно-банковских учреждений, рассмотрена роль Государственного банка.

Ключевые слова: кредитные учреждения дореволюционной России, крестьянский поземельный банк, Госбанк, сельские кассы.

Налог, налоговая база, налоговая ставка, виды налогов.

В отличие от западноевропейских стран, где банковское дело развивалось XVIII веке, а с первой половине XIX века начали массово появляться акционерные коммерческие банки. В России, вплоть до 1861 года (год отмены крепостного права), банковские учреждения находились в зародышевом состоянии и почти всецело находились в руках царского правительства.

Условно, всё кредитно-банковские учреждения дореволюционной России, можно было разделить на три большие группы:

1) Государственные кредитные учреждения, при министерстве финансов. К ним относились: Государственный банк с его конторами и отделениями; Государственная комиссия погашения долгов; сберегательные кассы; Крестьянский Поземельный банк; Государственный Дворянский земельный банк; сохранные казны.

2) Общественные кредитные учреждения: банки дворянского сословия, купеческих обществ; городские общественные банки и городские ломбарды; общественные банки и ссудосберегательные кассы сельских обществ.

3) Частные кредитные установления: акционерные земельные банки; акционерные коммерческие банки (ссудные, учетные, торговые); поземельные банки; общества взаимного кредита.

Каждая из указанных структур единой кредитной системы имела персональное правовое обеспечение в форме Устава или Положения, либо иного "законодательного установления".

Государственные кредитные учреждения

Государственный банк, главный банк в дореволюционной России – был учрежден в 1860 г. в соответствии с указом Александра II.

Государственный банк был государственно-правительственным банком. Уставной капитал, выделенный ему из казны, первоначально составлял 15 млн. рублей, а резервный – 3 млн. рублей. Согласно Уставу банка от 1860 года, Государственный банк был основан для «оживления торговых оборотов» и «учреждения кредитной системы в стране». Однако большую часть ресурсов банка на первоначальном этапе развития банка, поглощало прямое и косвенное финансирование государственной казны.

Функции Государственного банка, как банка краткосрочного кредитования должны были быть основаны на учете векселей и других срочных правительственных и общественных процентных бумаг и иностранных тратт, покупке и продаже серебра и золота, получении платежей по векселям и иным срочным денежным документам.

Из коммерческих операций большее развитие в периоде 1860 – 80-х годов получили покупка и продажа процентных бумаг, учет векселей и ссуды под процентные бумаги.

С 1886 года после ликвидации дореформенных кредитных учреждений Госбанк начал субсидировать два государственных банка – Дворянский и Крестьянский поземельный. Функции крестьянского банка заключались в помощи помещикам продавать их земли по высоким ценам и в помощи кулацкой верхушке деревни преумножить их земельную собственность.

В 1885 г. правительство учредило Государственный дворянский земельный банк, функции которого сводились к поддержке помещичьих землевладений с помощью выдачи ипотечных ссуд дворянам на льготных условиях.

Частные кредитные учреждения

Коммерческие банки стали появляться с 1860-х гг. (самым первым был открыт Петербургский Частный банк, в 1864 г.). К первой мировой войне, сеть акционерных банков коммерческого кредита составляла 50 учреждений с 778 отделениями.

Несмотря на сравнительно небольшой количественный рост, акционерные коммерческие банки занимали центральное место в кредитно-банковской системе России.

Ведущие российские банки были тесно взаимосвязаны с европейскими банкирами. Связь основывалась и на деловом сотрудничестве, и на участии в уставных капиталах друг друга. Так как иностранным банкам запрещалось открывать свои представительства в России законодательно (исключение сделали лишь для банка «Лионский кредит» (Франция)), свои интересы иностранцы реализовывали, участвуя в уставном капитале российских

банков.

Основным видом деятельности коммерческих банков было кредитование торгово-промышленного оборота и финансирование производства, а так же учет векселей и выдача ссуд под залог векселей, ценных бумаг и товаров (табл. 1). К 1914 г. влияние российских акционерных коммерческих банков было уже довольно сильным во многих отраслях.

Таблица 1. Операции коммерческих банков за 1899/1913 гг., млн.

Операции	1899 г. (42 банка)	1913 г. (50 банков)	Прирост (%)
Основные активы, в том числе:	3320,6	17333,0	522
- кредит под залог ценных бумаг	1029,7	4923,3	478
- вексельно-подтоварный кредит	1414,5	7712,9	545
- покупка ценных бумаг за свой счет	876,4	4696,8	536
Пассивы (вклады и текущие счета — поступило за год)	3792,5	15616,8	412

Наряду с акционерными коммерческими банками получили развитие также городские банки и общества взаимного кредита.

Учреждения мелкого кредита

При участии Госбанка в стране была создана система учреждений мелкого кредита по кредитованию кустарей и крестьян, кооперации. В 1904 году было создано Управление по делам мелкого кредита в Госбанке.

Учреждения мелкого кредита можно разделить на две условные группы:

В состав первой группы входили кредитные и ссудосберегательные товарищества, союзы ссудосберегательных и кредитных товариществ, земские кассы мелкого кредита, а также волостные и станичные общественные и сельские, кассы.

Основу второй составляли сословные кредитные учреждения, включающие: сельские банки удельных крестьян, сельские и волостные банки, сберегательные и вспомогательные кассы бывших государственных крестьян, а также ряда кредитных учреждений, действовавших в присоединенных к империи новых территориях (Польша, Средняя Азия).

Существенным отличием русской кредитно-банковской системы от систем западноевропейских стран, было то, что банковские ресурсы в основном направлялись не на кредитование промышленности, а на кредитование государства и помещичьего землевладения.

Использованные источники:

1. Бовыкин В.И., Петров В.А. Коммерческие банки Российской империи. – М: Перспектива, 1994. - 350 с.
2. Белоглазова Г.Н. Деньги, кредит, банки. – М: Юрайт, 2003. - 273 с.
3. Калитов Д.Е. Участие государства в предупреждении банкротства банков в дореволюционной России // Банковское право. № 1, 2013. 26-35 с.
4. Рукавишникова И.В. История финансового законодательства России. – М:

*Лапина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

*ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул*

СУЩНОСТЬ КРАТКОСРОЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос необходимости ведения планирования на предприятии, отдельно затронут вопрос краткосрочного финансового планирования. Раскрыта экономическая сущность планирования.

Ключевые слова: Финансовое планирование, краткосрочное планирование, бюджетирование.

Управление финансовыми потоками организации невозможно без процесса планирования и прогнозирования. Для стабильного функционирования предприятия, необходима оценка всех процессов протекающих на предприятии.

В совокупности мер по стабилизации денежных потоков организаций, не последнее место занимает разработка ими финансовых планов или по-другому бюджетов.

Составляя финансовые планы, организация должна преследовать следующие цели:

- увеличение прибыли, за счет роста объема производства, продаж и уменьшения себестоимости работ;
- обеспечение научно-технического, производственного и социального развития, за счет собственных средств;
- обеспечение финансовой устойчивости и ликвидности [2, с. 16].

При переходе организаций на принятую в международной практике систему бухгалтерского учета, финансовый план включает, в основном, таблиц доходов и затрат, прогноз поступлений, свободный баланс активов и пассивов организации, а так же график достижения безубыточности.

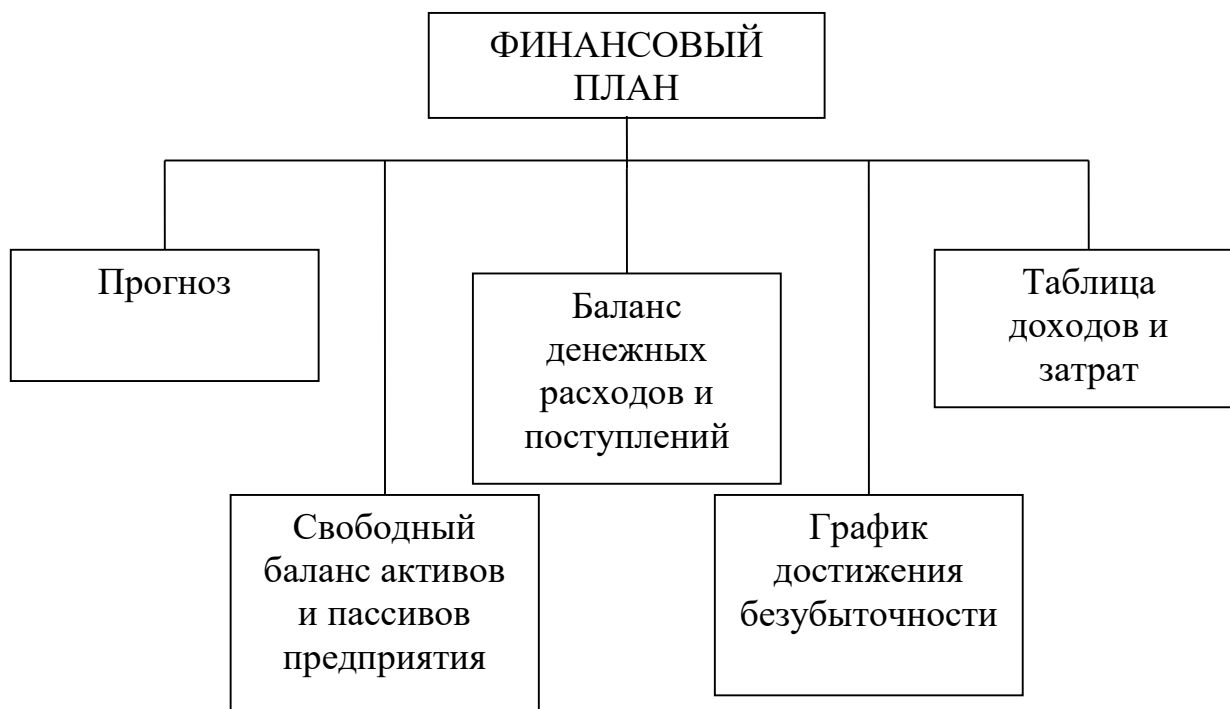


Рисунок.1 Схема финансового план предприятия

В практике краткосрочного финансового планирования существуют следующие основные методы: нормативный, экономического анализа, денежных потоков, балансовых расчетов, метод многовариантности и метод экономико-математического моделирования.

Сущность нормативного метода состоит в том, что на основе установленных норм и экономических нормативов вычисляется потребность предприятия в финансовых ресурсах и их источниках.

Методы экономико-математического моделирования способен выразить тесноту взаимосвязи между достигнутыми финансовыми показателями и ключевыми факторами, их определяющими.

Метод экономического анализа помогает определить основные тенденции и закономерности, в движении стоимостных и натуральных показателей, а так же резервы организации. На основании имеющейся отчетной информации оценивается финансовое положение организации, её внутренние и внешние отношения. Метод экономического анализа позволяет охарактеризовать платежеспособность субъекта и доходность деятельности.

Метод денежных потоков имеет универсальный характер и служит инструментом прогнозирования величины и сроков поступления финансовых ресурсов.

Применение метода балансовых расчетов основывается на прогнозе поступления денежных средств и затрат по ключевым статьям баланса на установленную в перспективе дату.

Метод многовариантности расчетов заключается в разработке альтернативных плановых расчетов, с целью выбора из них оптимального,

при этом критерии выбора могут быть очень различными [6,с. 78].

Разносторонние выводы о деятельности предприятия, поможет сделать только совокупность перечисленных методов.

Процедура краткосрочного финансового планирования включает в себя несколько этапов.

Первый – анализ финансовых показателей за прошлый период. Для этих целей используют основные финансовые документы, такие, как: отчеты о прибылях и убытках и бухгалтерский баланс.

Второй этап – составление важнейших прогнозных документов: отчета о прибылях и убытках, прогноз баланса, движения денежных средств.

Третий этап – конкретизируются и уточняются показатели прогнозных документов.

Четвертый этап – осуществление оперативного финансового планирования.

Последним этапом финансового планирования является внедрение планов на практике и контроль за их исполнением [1, с. 98].

Оперативное финансовое планирование затрагивает составление и исполнение кассового плана, платежного календаря и расчет потребности в краткосрочном кредите.

Платежный календарь помогает решать такие задачи, как:

- каждодневный учет изменений в информационной базе;
- организация учета временной "стыковки" предстоящих расходов организации и денежных поступлений;
- расчет потребности в краткосрочном кредите.

Платежный календарь составляется на квартал с разбивкой по месяцам или даже более мелким периодам [2,с.56].

Нормальное функционирование организации невозможно без процесса планирования. В настоящий момент, знание процедуры бюджетирования необходимо знать любому менеджеру. Сам процесс бюджетирования включает в себя ряд операций, таких, как: планирование производства и сбыта, планирование издержек, финансовое планирование. Процесс бюджетирования позволяет организации спланировать деятельность таким образом, что бы достичь максимально эффективного использования ресурсов организации. Достигается это путем минимизации издержек (в т.ч. простоев), уменьшением не инвестированных свободных денежных средств и недопущением возникновения штрафов по просроченным кредитам или налоговым платежам.

Использованные источники:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 2004. 220 с.
2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование. М.:ИНФРА-М, 2005. – 400 с.
3. Виткалова А.П. Бюджетирование и контроль затрат в организации. – М:

Дашков и К, 2004. - 412 с.

4. Курганская Е.В. Современные подходы к бюджетированию. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. № 5, 2011 45-48 с.

5. Стерлядев С.А., Чернышев М.А. Совершенствование управления и планирования на предприятии инструментом бюджетирования. // Современные научные исследования и инновации. № 8, 2011. 19 с.

6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2005 –176 с.

Лапина З.В.

магистрант

Прахт К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

МЕСТО КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация: В статье рассматривается вопрос развития процесса контроллинга на предприятии. Даны исторические предпосылки развития термина, раскрыто назначение контроллинговой деятельности на предприятии.

Ключевые слова: Контроллинг, стратегическое планирование, типы контроллинга, функции контроллинга.

Темп роста отечественных организаций в последнее время существенно снижается. В результате чего руководство предприятий все чаще предпочитает инвестировать средства не в дальнейшее развитие рекламы и дистрибьюции, а в управленческий учет и бюджетирование.

Необходимость повышения эффективности деятельности, явилась существенной причиной заинтересованности отечественных организаций к контроллингу.

В англо-американской литературе контроллинг определяется как часть управления, связанная с планированием, организацией, руководством и координацией. В немецких изданиях контроллинг сравнивают с управленческим учетом.

В настоящее время контроллинг трактуется, как «управление будущим для сохранения длительного функционирования организации и её структурных единиц». Система контроллинга старается так управлять процессами текущего анализа и регулирования показателей, чтобы исключить возможные ошибки в настоящем и по возможности в будущем.

Контроллинг применим в том случае, когда функции управления компанией делегированы отделам и службам, в таком он поможет им максимизировать возможный результат деятельности.

Контроллинг создаёт базу для реализации ключевых функций управления.

В основе контроллинга лежат следующие пути для успешного функционирования организации:

- Согласования оперативных и стратегических планов развития организации;
- Адаптации структуры управления организацией в целях повышения её гибкости;
- Адаптация стратегических целей в соответствии с условиями внешней среды;
- Координации планов по бизнес-процессам;
- Создания системы контроля над исполнением планом и координация сроков их реализации;
- Создания системы обеспечения органов управления необходимой информацией в оптимальные промежутки времени.

Основными составными частями контроллинга, являются следующие элементы:

1) Разбиение элементов контроллинга на циклы, обеспечивающее итеративность планирования, контроля исполнения и принятия решений. Этап планирования в рамках цикла происходит по технологии «встречных потоков», т.е. планирование сначала проводится «сверху вниз» (разработка и детализация планов по уровням). После идет встречный процесс – «снизу вверх». Предназначение контроллинга на этом этапе – проектирование методики корректировки заданий, координация отдельных планов.

2) Философия доходности – ориентация на устойчивую работу в долгосрочной перспективе. Включает в себя:

- Устойчивый рост капитала организации в долгосрочной перспективе; выявление предпосылок роста с выделенными единицами управления, обеспечивающей согласование целей и ориентированной на достижение целей;
- Приоритет эффективности работы организации в целом и его элементов, над ростом количественных показателей (объемы выпуска, сумм баланса и т.п.);
- Мероприятия по эффективному росту организации не должны превышать допустимые уровни рисков.

3. Создание информационной системы, соответствующей задачам целевого управления. Создание ориентированной на перспективу информационно-аналитической системы поддержки руководства при реализации управления по всем сферам деятельности.

Функции контроллинга обуславливаются поставленными перед организацией целями, включая виды управленческой деятельности, обеспечивающие достижение этих целей. К ним относятся: Учет для целей управления; оценка протекающих событий и представление отчетности руководству; поддержка процесса планирования; выработка рекомендаций

по возможным решениям и произведение оценки последствий их реализаций; контроль за реализацией планов, выявление и анализ отклонений.

Функции и задачи контроллинга на различных предприятиях имеют значительные отличия в зависимости от количества выполняемых функций и задач и от особенностей их устройства. В общем виде задачи контроллинга можно классифицировать по различным функциональным областям:

- В области планирования – поддержка процесса проявляется в формировании и развитии системы комплексного планирования, разработке методов планирования.

- В области информационно-аналитического обеспечения руководства – в задачи контроллинга входит стандартизация информационных каналов и носителей разработка структуры информационной системы.

- В области учета – задачи контроллинга включают создание системы сбора и обработки информации, необходимой для принятия управленческих решений на разных уровнях руководства.

- В области контроля и регулирования – контроль за реализацией планов, ведение контроля, определение места его проведения и объема.

- Специальные функции и задачи. В задачи контроллинга входит также проведение специальных исследований, определяющих состояние и тенденции развития организации в рыночных условиях.

Различают несколько основных типов контроллинга:

- контроллинг, ориентированный на будущее;
- исторический, бухгалтерски – ориентированный контроллинг;
- управленческий системно-ориентированный контроллинг.

Нет сомнения в том, что контроллинг оказывает значительное влияние на систему планирования и контроля предприятия, а так же на управленческие системы и руководителя. Принципиальных различий между контроллингом и управленческим учетом нет. Но существуют разные точки зрения на внутрифирменное управление, его организацию, координацию, информационное обеспечение, целеполагание, анализ и учет, а так же оценку.

Использованные источники:

1. Бахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд. Доп. И пер. –М.: ИКФ Омега-Л. шк., 2002. 528с.
2. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. – М. Финансы и статистика, 1992. – 208 с.

3. Месхи Б.Ч., Иванов В.Ю. Контроллинг в системе управления предприятием // Вестник ДГТУ. Т. 11. № 7 (58), 2011. 1108-1112 с.
4. Родина Е.Е. Контроллинг: эволюция научных взглядов // Вестник СГЭУ. № 8 (94), 2012. 74-77 с.
5. Шеремет А.Д., Николаева О.Е., Полякова С.И. Управленческий учет / Под ред. Шеремета А.Д.. - 4-е изд., –М.: ИНФРА-М, 2009. - 429 с.

*Лапшина З.В.
магистрант
Прахт К.С.
магистрант*

*ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Россия, г. Барнаул*

ВЕКСЕЛЬ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Аннотация: В данной работе рассматривается история развития векселя, его место в мировой экономике и в экономики России. Описаны основные черты вексельного обращения, охарактеризованы его разновидности. Раскрыта социально-экономическая сущность векселя в период его расцвета и в настоящий момент времени.

Ключевые слова: Вексель, вексельное обращение, история векселя, простой вексель, переводной вексель.

Среди перечня ценных бумаг особое место занимает вексель, что обусловлено его правовой природой. В своём развитии вексель прошел путь от обыкновенной долговой расписки, до универсального товарно-денежного инструмента.

Согласно ГК РФ ст. 815 и 143, вексель - это ценная бумага, содержащая вексельную метку и простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя, адресованное держателю, об уплате определенной денежной суммы в установленное время и в определенном месте [2, с.20-23].

С помощью векселя можно оформить такие кредитные обязательства, как: оплатить купленный товар или услуги на условиях кредита, предоставить кредит, возвратить полученную ссуду и т.п.

Вексель можно рассматривать в двух областях:

- вексель как обязательство
- вексель как ценная бумага [4, с.148-169].

Особенностью векселя как ценной бумаги, состоит в следующем:

- предметом вексельного обязательства могут выступать только деньги;
- векселю свойственна обращаемость, т.е. возможность передачи посредством передаточной надписи (индоссамента);
- вексель – абстрактный, универсальный денежный документ, в тексте векселя не допускаются ссылки на

основания его получения, условия оплаты и обращения;

- векселю присуще качество «вексельной строгости» (реквизиты векселя определены законом, а отсутствие хотя бы одного из реквизитов лишает вексель юридической силы; процедура взыскания вексельных долгов отличается особой строгостью;

- В России эмиссия векселей не облагается гербовым сбором и не требует обязательной государственной регистрации;

- вексель обладает качествами бесспорности и безусловности, поскольку обязательство должника не зависит ни от каких событий, он не может ни продлить его срок, ни уклониться от его уплаты;

- все лица, без исключения, связанные с выпуском и движением векселя несут солидарную ответственность по нему;

- выписки векселей на предъявителя законодательством РФ не допускает, т.к. в основе вексельного обращения лежат реальные сделки с реальными хозяйствующими субъектами.

Процесс расчета с помощью переводного векселя выглядит следующим образом:



Рисунок 1. Процесс расчета с использованием переводного векселя

Согласно наиболее распространенной точке зрения, появление векселя относится к XII столетию, родиной векселя является Италия. Но его ранний прототип был лишь способом перемещения денег, позволяющий избежать их фактической перевозки, связанной с опасностью от грабежа и высокими расходами. Таким образом вексель первоначально облакался в форму переводного письма. Совершение перевода денег становилось возможным из-за появления разветвленной сети меняльных контор, сотрудничающих между собой по вертикали или горизонтали (соглашения о взаимном

покрытии переводных писем с последующими расчетами).

Окончательно современное понятие о векселе сформировалось в середине XIX века благодаря стараниям немецкой юриспруденции. Вексель стал признаваться абстрактным обязательством, установилась возможность перевода векселя по индоссаменту и обязательная ответственности индоссантов за выполнение вексельного обязательства.

XIX век стал зенитом в развитии векселя, после вексель стал "сдавать позиции", что стало показательным примером совокупного падения роли ценных бумаг в современной экономической деятельности. Уменьшение роли векселя обуславливалось тем, что его функции практически в полной мере взяли на себя банки, нашедшие более простые кредитования. Однако вексель продолжал сохранять функцию перевода денег, но его роль заметно уменьшилась.

Истории вексельного обращения в России требует особого внимания. В России вексель был известен до эпохи петровских реформ, т.к. существовали торговые отношения с иностранцами. Но, первая попытка приобщить купечество Руси к векселям была принята Петром I. Однако первый русский вексельный устав появился только после смерти Петра, в 1729 году.

Расцвет экономики дореволюционной России произошел в последней трети XIX века. Вексель мог бы занять нишу предпринимательской практикой, но, к этому моменту относится начало заката самого вексельного обращения. Необходимо отметить, что российский опыт схож с опытом США. Господство во внутреннем обороте в США, страны, чьи экономические фазы развития совпадали в XIX веке с российскими, простого векселя характерно и для экономики США. Таким образом, можно сделать вывод, что в России практически отсутствует правовая традиция оборота векселей, что не обязательно свидетельствует о неразвитости гражданского оборота [5, с.300-315].

Возрождение вексельного обращения в начале 1990-х гг. показало, что и в современной России простой вексель стал преобладающей формой вексельного оборота. И, исходя из того, что простой вексель продолжает иметь хождение в Российской Федерации, можно сделать вывод, что потенциал вексельного обращения еще не исчерпан.

Не смотря на то, что вексель не создает уникальных юридических условий, существенно отличающихся от простого договора займа, строгость и формальность векселя всё ещё привлекают участников гражданского оборота.

Однако дальнейшее развитие и усиление позиций вексельного обращения в России в частности или в мире в целом, вряд ли возможно. Все функции векселя могут быть заменены современными, более удобными и эффективными кредитными инструментами.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации от от 30.11.1994 N 51-ФЗ (в

ред. 06.04.2015)

2. Агарков М.М. Основы банковского права. Учение о ценных бумагах. – М.: БЕК, 2005. – 250 с.

3. Ананенко И.В. Исторические аспекты развития отечественного законодательства о векселе // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. № 3, 2013. 9-14 с.

4. Белов В.А. Вексельное законодательство России. Научно-практический комментарий М.: ЦентрЮрИнфор, 2004. – 340 с.

5. Сергеев А.П., Толстой Ю.К. Гражданское право. – М.: Проспект, 2005. – 357 с.

Лапина З.В.

магистрант

Прахт К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА НАЛОГОВ

Аннотация: В данной работе рассматривается социальная и экономическая сущность налогов. Произведена классификация налогов по видам, охарактеризованы основные особенности различных видов налогов и неналоговых сборов.

Ключевые слова: Налог, отличительные признаки налога, налоговая ставка, целевая направленность налогов, виды налогов.

В современной рыночной модели хозяйствования, налоговая система является одним из важнейших рычагов регулирования финансовых взаимоотношений организаций с государством. Налоговая система обеспечивает государство финансовыми ресурсами, без которых решение любых экономических и социальных задач было бы невозможным. Налоговые платежи, налоговые льготы и финансовые санкции являются основными инструментами государства в вопросе воздействия на экономическое поведение субъектов экономики.

Понятие "налога" не имеет единой трактовки. Одним из общепринятых определений является определение К. Макконнелл и С. Брю, данное ими в учебнике «Экономика» «Налог - принудительная выплата правительству домохозяйством или организацией денежных средств (работ, товаров и услуг), в обмен на которые домохозяйство или организация не получают товары или услуги непосредственно».

Налоговый кодекс РФ дает следующее определение: «Под налогом понимается обязательный, безвозмездный платеж, уплачиваемый организациями и физическими лицами в форме отчуждения денежных средств, для целей финансового обеспечения деятельности государства или муниципальных образований».

Отличительные признаки налога в трактовке НК РФ:

- индивидуальная безвозмездность – лицо уплатившее налог, не получает взамен какие-либо блага;
- финансовое обеспечение функционирования государства – налоги и иные сборы являются источниками доходов бюджетов разных уровней;
- уплата в денежной форме – налоги уплачиваются только в денежной форме;
- обязательность – каждый налогоплательщик обязан уплачивать законно установленные налоги.

Многообразие различных видов налогов, особенности отдельных налоговых групп требуют особых условий обложения и взимания, требует чёткой классификации. В общемировой практике в целом и в России в частности устоялась следующая классификация налогов:

1) По целевой направленности различают:

- абстрактные (общие) налоги, существующие для формирования доходной части бюджета в целом;
- целевые налоги, вводимые для финансирования определенного направления расходов государства.

2) По способу взимания различают:

- Косвенные налоги включаются в цену товаров. Плательщиками косвенных налогов является покупатели.
- Прямые налоги взимаются с доходов или имущества налогоплательщика. Плательщиком прямых налогов выступает владелец имущества.

3) В зависимости от субъекта:

- налоги, взимаемые с юр. лиц;
- налоги, взимаемые с физ. лиц;
- смежные, уплачиваемые и юридическими и физическими лицами.

4) По уровню бюджета, в который зачисляется налоговый платеж:

- общегосударственные (федеральные) налоги, определяются законодательством страны и являются едиными на всей её территории;
- региональные налоги, элементы которых устанавливаются в соответствии с законодательством субъектов страны;
- местные налоги (муниципальный уровень), вводятся в соответствии с законодательством местных органов власти. Они всегда поступают в местные бюджеты.

5) По срокам уплаты делятся на:

- периодически-календарные налоги, подразделяющиеся в свою очередь на: годовые, полугодовые, ежеквартальные, ежемесячные, декадные.

– срочные, которые уплачиваются к определенному нормативными актами сроку.

6) По порядку введения налоговые платежи делятся на:

– общеобязательные – взимаются на всей территории страны независимо от бюджета, в который они поступают;

– факультативные – предусмотрены налоговой системой страны, но их введение – компетенция органов местного самоуправления.

Налоги взимаемые с субъектов экономики выполняют множество функций.

Различают следующие основные функции налогов:

Фискальная функция вытекает из самой природы налогов. Она характерна для всех государств во все периоды их существования и развития. С помощью реализации данной функции на практике формируются государственные финансовые ресурсы и создаются материальные условия для функционирования государства.

Регулирующая функция имеет особое значение в современных условиях антикризисного регулирования, активного воздействия государства на экономические и социальные процессы. Данная функция позволяет регулировать доходы разных групп населения.

Социальная функция налогов тесно связана с фискальной и регулирующей функциями. Налоги взимаются в большем размере с обеспеченных слоев населения, при этом значительная их доля должна в виде социальной помощи поступать к малоимущим слоям населения.

К законодательству, касающемуся налогообложения предъявляются повышенные требования, так как они затрагивают материальные интересы налогоплательщиков. В каждом законе, касающемся налогообложения в той или иной форме, должен содержаться необходимый набор сведений, позволяющий конкретно утвердить: размер обязательства, обязанное лицо, порядок и сроки исполнения и др.

Понимание понятия «налог» необходимо для правильного применения законодательных норм и определения объема полномочий субъектов налоговых отношений. Без точного определения этого термина невозможно правильно очертить финансовую или иные виды ответственности налогоплательщика.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в ред. 08.03.2015)
2. Евстигнеев Е. Н. Налоги и налогообложение. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 304 с.
3. Короткевич А., Очкольда И. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие. – М: ТетраСистемс, 2012. – 160 с.
4. Алеников А.С. Переложение налогов в России: проблемы определения носителей налогов // Финансы и кредит. № 47 (479), 2011 45-50 с.

5. Фокин А.Н. Система налогов и сборов в Российской Федерации: федеральные налоги и сборы // Общество и право. № 2 (48), 2014 286-291 с.

Лапина З.В.

магистрант

Праха К.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Россия, г. Барнаул

РЫНОК КАПИТАЛА: СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрен вопрос необходимости развития рынка капиталов в России, дана характеристика сегодняшнего состояния рынка капиталов и возможные пути дальнейшего его развития. Раскрыта социально-экономическая значимость рынка капиталов.

Ключевые слова: Рынок капиталов, инвестиции, капитал, основные средства, процентная ставка.

С развитием рыночных отношений в России, особенно важной проблемой становится регулирование и развитие денежно-кредитных отношений хозяйствующих субъектов.

Рынок капиталов – это часть финансового рынка, на котором обращаются, так называемые «длинные деньги», т.е. средства со сроком погашения более года. На рынке капитала свободный капитал и инвестирование перераспределяется в различные доходные финансовые активы.

Капитал выступает одним из ключевых элементов общественного богатства. В широком смысле, капиталом может быть любой ресурс, созданный с целью получения экономических благ. Получение некоторого потока товаров и услуг в будущем предполагает в процессе производства определенный запас длительного ресурса, т.е. капитала.

В связи с неоднозначностью определения понятия "капитал", также есть проблема при определении понятия "рынок капитала". В зависимости от объекта взаимоотношений продавцов и покупателей на рынке, можно выделить две возможные интерпретации понятия "капитал".

– Под капиталом на финансовом рынке понимается денежный капитал. Т.е., рынок капитала попросту выступает в качестве одного из элементов кредитного рынка.

– На рынке факторов производства, капитал означает физический капитал: машины, станки, здания, сырьё и материалы и т.п., в их денежном измерении. В данном случае, рынок капитала выступает частью факторов производства.

Рынок ссудных капиталов подразделяется на рынок капитала и денежный рынок (Рис. 1). Денежный рынок основан на краткосрочных банковских операциях сроком менее одного года. Рынок капитала использует средне- и долгосрочные банковские операции. Рынок капитала, в

свою очередь, делится на финансовый рынок (операции с ценными бумагами) и ипотечный рынок (ипотечные сделки).



Рисунок 1. Схема кредитного рынка

Исходя из того, что основной капитал участвует в экономической деятельности более одного года, важное значение в функционировании фактора прироста рынка капитала занимает время.

Поставщиками капитала являются домохозяйства, а потребителями – коммерческие предприятия. Взаимодействие потребителей и поставщиков происходит через обширную сеть посредников: инвестиционные фонды, коммерческие банки, брокерские фирмы и т.п.

Функция рынка капитала выражается в его сущности и роли в системе государственного управления.

Существует пять ключевых функций рынка ссудных капиталов:

- Накапливает вклады государства и юридических и физических лиц, а также денежные средства иностранных клиентов;
- Служит источником капитала для покрытия потребительских и государственных расходов;
- Обслуживает товарооборот через предоставление кредита;
- Трансформирует денежные средства непосредственно в ссудный капитал и использует его в качестве инвестиций для обеспечения производственного процесса;
- Благоприятствует централизации и концентрации капитала для формирования мощных финансово-промышленных групп.

Понятие "капитал" как ресурс, включает в себя средства производства, созданные людьми. Использование капитала в долгосрочной перспективе приносит своим владельцам доход. Однако для получения дохода от использования капитала, необходимо совершать инвестиции. Таким образом, капитал, инвестированный в текущем периоде, позволит увеличить объемы производства в будущем периоде.

Процентное соотношение полученного в будущем периоде предельного, дополнительного продукта по сравнению с вложенным в

настоящее время капиталом, называется процентным доходом на вложенный капитал.

Процентный доход – прибыль полученная владельцем капитала, по процентной ставке, величина которой устанавливается условиями договора между заемщиком и кредитором, в соответствии с которым денежные средства предоставляются в кредит.

Процентный доход определяется не только процентной ставкой, но и механизмом начисления этих самых процентов.

При многократном начислении простых процентов начисление производится по отношению к исходной сумме:

$$S = P + P * n * i = (1 + ni)P,$$

где:

S – наращенная сумма (исходная сумма и начисленные проценты);

P – исходная сумма;

n – количество периодов начисления;

P-i – процентная ставка, в долях за период;

При исчислении сложных процентов начисление каждый раз происходит по отношению к сумме с уже начисленными ранее процентами (т.е. происходит капитализация процентов):

$$S = (1 + i)^n P.$$

С точки зрения инвестора денежного капитала, процентная ставка кредитования является его доходом на вложенный капитал.

Цена использования денежных средств не рассматривается как фиксированное значение, она рассматривается в процентах к сумме вложенных средств. В результате чего, присутствует возможность сравнения цены привлечения / инвестирования кредитных сумм различного размера. При анализе категории процента, следует также различать номинальную и реальную процентную ставку.

Развитие рынка капитала в РФ, является важной задачей развития и сохранения стабильности экономики страны. Важным моментом, в вопросе развития рынка капитала, по мнению авторов, является сохранение стабильности банковской и денежно-валютной системы страны. Не последнюю роль также играет сохранение открытости и увеличение прозрачности экономической системы страны.

Использованные источники:

1. Романовский М.В., Белоглазова Г.Н. Финансы и кредит. М: Высшее образование, 2006. 575 с.
2. Микроэкономика. Теория и российская практика: учебник, под ред. Грязновой А.Г. и Юданова А.Ю. – 9-е изд. – М: КНОРУС, 2011. 624 с.
3. Байдукова Н.В. Финансы и кредит: учебник для бакалавров. – М: СПбГУ, 2012. - 609 с.
4. Кузяков И.С. Фондовый рынок как механизм концентрации капитала // Микроэкономика. № 6, 2009. 258-265 с.

*Лапина Г.В., к.э.н.
доцент*

Тарасюк А.А.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОБОСНОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВЕДЕНИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА

В условиях рыночной экономики устойчивость и успех любого сельскохозяйственного предприятия может обеспечить только эффективное планирование его экономической деятельности. Планирование функционирует в таких сферах, как планирование деятельности отдельной хозяйственной единицы и планирование хозяйственных отношений[3]. Планирование, как центральное звено управления, охватывает систему принципов, методов, форм и приемов регулирования рыночного механизма в области использования ограниченных ресурсов с целью повышения конкурентоспособности хозяйственного субъекта.

Планирование играет определяющую роль в управлении общественным производством.

В общей системе функций управления планирование стоит на первом месте, что подчеркивает его целеполагающую роль в управлении производственно-экономической деятельностью предприятия. И это позволяет утверждать, что планирование имеет объективный характер, без него невозможна организация, как функция управления, а, следовательно, и вообще эффективное производство. Это утверждение относится как к вне хозяйственному, так и к внутрихозяйственному планированию на сельскохозяйственных предприятиях[1].

Теоретические и практические аспекты этой проблемы требуют всестороннего и глубокого исследования, что определяет ее актуальность.

Вопросам совершенствования внутрихозяйственного планирования в сельскохозяйственном производстве посвящены работы многих ученых экономистов-аграрников: Г.В. Беспяхотного, И.Н. Буздалова, И.Б. Банниковой, В.В. Гарькавого, А.В. Голубева, и многих других методика планирования и обоснования системы ведения растениеводства.

Система растениеводства - состав и соотношение в хозяйстве таких отраслей, как полеводство, луговоеводство, овощеводство, садоводство и т. д., комплекс мероприятий по их ведению, охватывающий технологию, технику и организацию производства. Основная роль в формировании рациональной системе растениеводства принадлежит материально-технической базе, состоящей из машин и орудий для комплексной механизации, автоматизации производства, растениеводческие постройки и сооружения и другие средства производства.

Технологическая основа растениеводства - система земледелия, представленная как комплекса взаимосвязанных мелиоративных,

агротехнических и организационно-экономических мероприятий, направленных на рациональное использование земли, повышение и сохранение ее плодородия, рост урожайности сельскохозяйственных культур.

Научно обоснованная система земледелия позволяет решить следующие задачи:

наиболее эффективно использовать биоклиматический потенциал, водные, энергетические, земельные, технические и трудовые ресурсы для увеличения производства продукции;

создать необходимые условия для повышения плодородия почв;

рационально использовать все природные ресурсы с учетом водного, воздушного, теплового, светового, пищевого режимов, охраны окружающей среды и почвы.

Система земледелия состоит из ряда взаимосвязанных элементов.

Система севооборотов - звено, позволяющее создать оптимальные условия для роста и развития растений путем обеспечения каждой культуры лучшими предшественниками, эффективного использования удобрений, результативной борьбы с вредителями, болезнями растений и сорняками. Система севооборотов обладает организационной функцией, так как оказывает влияние на структуру посевных площадей, формирование растениеводческих бригад и размещение в пределах хозяйства разных культур.

Система семеноводства обеспечивает подбор, наиболее приспособленных к местным условиям, технологии и наиболее урожайных сортов сельскохозяйственных культур.

Система удобрений - активное вмешательство человека в процесс повышения плодородия почвы, определяет объемы и способы применения удобрений.

Система борьбы с вредителями, болезнями сельскохозяйственных культур и сорняками представлена биологическими, химическими и агротехническими мерами.

Система обработки почвы и ухода за растениями объединяет технологические приемы основной и предпосевной обработки, ухода за посевами. Система тесно связана с севооборотами, системами удобрения, борьбы с вредителями, болезнями растений и сорняками.

Мелиорация и агромелиорация - система регулирования водного режима почвы.

Эффективность системы земледелия зависит от применяемых сортов. Которые должны отвечать требованиям интенсификации: быть высокопродуктивными и ресурсосберегающими.

В системе земледелия проявляются взаимосвязь и сочетание различных технологических элементов, от которых зависят плодородие почвы, рост урожайности сельскохозяйственных культур, рентабельность растениеводства. Содержание каждого элемента системы имеет местное

значение в зависимости от условий деятельности того или иного хозяйства. Задача рациональной организации сельскохозяйственного производства - установить правильные взаимосвязи между этими элементами, найти такое составляющее, которое в решающей мере определит результаты деятельности всей системы.

Рациональная система земледелия должна способствовать эффективному использованию научно-технических разработок, быть почвозащитной и экологичной.

Система земледелия постоянно совершенствуется. Становится более интенсивными и дифференцированными. Рациональны те из них, которые полностью соответствуют местным условиям и особенностям, материально-техническим ресурсам и уровню развития хозяйства.

К организационно-экономическим элементам систем растениеводства относятся: работа по внедрению севооборотов, организация труда, управления, планирования, контроля и использования сельскохозяйственной территории.

Отрасли растениеводства входят в производственную структуру почти каждого сельскохозяйственного предприятия, за исключением небольшого числа узкоспециализированных.

Планирование и прогнозирование ни в коем случае не является абсолютным инструментом предвидения будущего. Такого инструмента нет и быть не может, если только система не жестко детерминирована, что бывает, пожалуй, лишь в играх и моделях, не реализуемо на сколь ни будь масштабных, значимых жизненных проектах.

Вместе с тем, обладание заранее обдуманной системой ходов, подобранных под разные варианты развития ситуации, всегда большой плюс. Так как возможность действовать обдуманно, строго и чётко в ситуации, где большинство участников событий подвержено хаосу, – большое преимущество.

По итогу следует сделать вывод, что наработанная на современном этапе развития науки методология планирования и прогнозирования. Позволяет значительно облегчить жизнь хозяйствующего субъекта, дав возможность подготовиться к грядущим событиям и рационально распорядиться имеющимися ресурсами.

Использованные источники:

1. Водяников В.Т. Организация и управление производством на сельскохозяйственных предприятиях. / В.Т. Водяников, А.И. Лысюк, Н.Е. Зимин. – М.: КолосС, 2006.
2. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М.: «Финансы и статистика», 2001.
3. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М.: Дашков Ко, 2004.
4. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы

III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века»– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.

5. <http://agrosbornik.ru/inYE-materialy/124-prognozirovanie-i-planirovanie/1427-prognozirovanie-i-planirovanie-razvitiya-sistemy-vedeniya-selskogo-hozyajstva-chast-1.html>

Лапишов А.Д.
студент 3го курса
Шигабетдинова Г. М., к.п.н.
научный руководитель, доцент
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ОТНОШЕНИЙ НАЧАЛЬНИКА И ПОДЧИНЕННОГО ДЛЯ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Эффективность качества отношений начальника и подчиненного – один из важных критериев развития предприятия. Чем комфортнее будут чувствовать себя работники, тем быстрее и продуктивнее станет развиваться организация. Во многом это зависит от соотношения внимания к интересам людей и контроля трудового процесса со стороны управляющего. Эффективность и удовлетворенность работой как начальника, так и подчиненного напрямую зависят от того насколько налажены их отношения друг с другом.

Объектом нашего исследования стали взаимоотношения начальника и подчиненного. **Предметом** является влияние взаимоотношений руководителей и подчиненных, для повышения эффективности развития предприятия или организации.

Цель исследования : проанализировать модели отношения начальника и подчиненного и выбрать наилучшую для эффективного развития предприятия.

Проведенный нами анализ теоретических работ и публикаций показал возрастающее осознание необходимости исследований межличностных отношений начальника и подчиненного, с одной стороны, а с другой, недостаточное внимание практиков к вопросу оценки эффективности. Если руководитель не будет руководить работой предприятия, то он вряд ли добьется каких-либо серьезных достижений. При тотальном контроле всего, руководитель рискует подорвать отношения в коллективе, что тоже негативно скажется на развитии предприятия. Очень важно определить оптимальный характер взаимоотношения. Оптимальным будет поддержание на высоком уровне внимания к интересам дела, развитие командного духа, включение необходимой доле здоровой конкуренции.

Самое главное в данной работе не забывать, что начальник и подчиненные находятся на разных уровнях, поэтому им бывает очень сложно понять друг друга. Такое непонимание часто выливается в открытую вражду и конфликты, которые ухудшают атмосферу в коллективе,

показывают руководителя в неприглядном свете. Между подчиненным и начальником возникают барьеры, порой непреодолимые. Для понимания подчиненного руководителю нужно попытаться представить себя на его месте, и это не настолько уж сложно, поскольку будущий начальник, прежде чем им стать тоже побывал в роли подчиненного.

Для выявления точных качеств подчиненного в компании мы воспользуемся, интересными мыслями, взятыми из мастер-класса Руслана Фазлыева “Как управлять собой, чтобы поручили управлять другими”(<http://www.youtube.com/watch?v=u2Y8rdYZVxM>). Каждый человек, устроившись на работу, должен видеть перед собой цель двигаться дальше, развиваться и для этого он должен обладать, как говорит Руслан Фазлыев данными качествами: упорство, эмпатия, эмоциональная стабильность.

Упорство - одно из самых важных волевых качеств у человека, который стремится достичь высот на карьерной лестнице. Эмпатия необходима, чтобы уметь понять своих партнеров, успеть вовремя, поддержать их или посочувствовать им. Эмоциональная стабильность важна не меньше остальных качеств, так как правильно воспринимать критику и делать из нее выводы крайне необходимо. Это позволят сохранять деловые отношения в коллективе.

Необходимо помнить, что характер отношений с руководителем устанавливает сам руководитель. Именно он определяет границы, за которые не должны заходить подчиненные. Даже если руководитель предлагает не слишком официальные отношения, например, разрешает обращаться на «ты» и по имени, важно помнить, что он все равно остается вашим начальником.

Отношения между начальником и подчиненным не маловажный фактор эффективного развития компании. Эти взаимоотношения создают определенный климат в организации, что приводит к еще большему стремлению развиваться и достигать высоких результатов.

Ларшина Г.В., к.э.н.

доцент

Тарасюк А.А.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ

Зарубежная концепция управления аграрным производством исходит из такой точки зрения, согласно которой без государственного регулирования и поддержки государства деятельность сельскохозяйственных предприятий малоэффективна, хотя в экономической теории стран Европы и Америки долгое время господствовало убеждение о самодостаточности рыночного механизма, саморегулирования экономики в целом и сельского хозяйства, в частности.

Основной задачей государственного регулирования аграрного сектора в развитых странах является поддержка производителя как наименее защищенного субъекта во всей инфраструктуре продовольственного рынка. Цель применяемых государством мер - создание условий для прибыльного функционирования сельскохозяйственных предприятий в условиях развитого рынка и обеспечение для них равных (а лучше приоритетных) конкурентных возможностей с производителями из третьих стран.

Во всех зарубежных странах существует единое мнение, что АПК как важнейший сегмент экономики требует для своего нормального развития долговременных прогнозов и программ. Только долгосрочное прогнозирование позволяет разумно инвестировать основные сферы АПК. Существующие в мире прогнозы условно можно разделить на две большие группы: прогнозы объемов производства сельскохозяйственной продукции и прогнозы ее потребления.

Для прогнозирования объемов производства сельскохозяйственной продукции в рыночных условиях широко применяется моделирование экономических процессов, используются коэффициенты эластичности в зависимости от цен реализации продукции и уровня цен на средства производства. Фермерам довольно сложно приспособляться к ценам реализации продукции, обусловленным рыночными условиями. Так, сравнительно небольшое повышение цен на рынке зерна приводит к очень быстрому переполнению последнего. И наоборот, при снижении цен фермеры стремятся увеличить объем поставок на рынок зерна с тем, чтобы сохранить общую сумму дохода. Зерновая отрасль более гибко может приспособиться к рынку. Сложнее прогнозировать ситуацию в животноводстве, так как повышение или понижение цен на продукцию этой отрасли может привести к цикличности производства. Такой цикл в свиноводстве длится четыре-пять лет, в мясном скотоводстве — девять лет.

Существенное влияние на изменение цен и объемов производства оказывают составляющие издержек производства, т.е. стоимость поставок удобрений, техники, комбикормов.

Для прогнозирования потребления сельскохозяйственной продукции широко, используется экономико-математический аппарат, коэффициенты эластичности. При этом исходят из так называемого закона Энгеля, который гласит, что по мере роста доходов населения относительно снижается доля доходов, идущих на продовольствие. Соотношение определяется с помощью коэффициента эластичности. Этот коэффициент показывает процентное изменение спроса на сельскохозяйственные товары при изменении уровня дохода на 1%:

где K — коэффициент эластичности; y_1 — прирост потребления данного продукта; y — начальная величина потребления данного продукта; x_1 — прирост дохода на душу населения; x — начальный доход на душу населения.

Расчеты проводятся по результатам бюджетного обследования

конкретных групп населения. Таким образом, прогноз потребления продукции тесно связан с объемами ее производства и прогнозом уровня доходов населения.

В практике экономически развитых стран государственные регуляторы в управлении аграрным производством действуют с достаточной активностью, принося позитивные результаты. При этом практичные американцы и не менее практичные японцы, французы и немцы, умеющие считать деньги и рационально их расходовать, берут в расчет то обстоятельство, что необходимость государственной поддержки сельских товаропроизводителей диктуется целым рядом предпосылок объективного характера и объясняется особенностями сельскохозяйственного производства. В экономически развитых странах (США, Франция, Италия, Япония, Германия, Великобритания, Норвегия, Дания и др.) управление агрокомплексом направлено на достижение определенных целей, то есть на получение показателей, предполагаемых изначально при создании сельскохозяйственных предприятий, а впоследствии - при выработке, принятии и осуществлении управленческих решений. В общетеоретическом плане на микроуровне целью создания и деятельности аграрного предприятия (фирмы, кооператива, корпорации и др.) выступает получение прибыли. На макроуровне управление агросистемой за рубежом направлено на достижение трех основных целей.

Прибыльность сельскохозяйственного производства в развитых странах обеспечивается:

- поддерживанием на внутреннем рынке такого уровня цен на сельхозпродукцию, который бы давал производителям возможность не только окупать затраты на производство, но и получать доход;
- искусственным понижением себестоимости производства сельскохозяйственной продукции посредством прямых государственных субсидий за счет бюджетных средств.

Указанные способы обеспечения прибыльности сельскохозяйственного производства во многом определяют главные направления, по которым осуществляется государственное регулирование агро-системы экономически развитых стран. Одним из важнейших направлений государственного регулирования является субсидирование сельского хозяйства, то есть его финансирование на возвратной, а чаще на безвозвратной основе.

Таким образом, практически во всех развитых странах Востока и Запада широко используется индикативное планирование, которое формирует общенациональные и региональные цели, мобилизует ресурсы государства и негосударственных экономических субъектов для реализации принятых общегосударственных и региональных целевых программ.

Оценивая в целом зарубежный опыт управления агрокомплексом, необходимо отметить, что основной потенциал большинства экономически развитых стран заключается не столько в количестве аграрных предприятий,

объемах производимой сельскохозяйственной продукции, сколько в научно-техническом уровне обеспечения производственного процесса, в умении рационально использовать ограниченные производственные ресурсы за счет повышения эффективности системы управления. Названные факторы, безусловно, способствуют повышению качества выпускаемой сельхозпродукции и обеспечивают ей достаточно высокую конкурентоспособность на мировом рынке.

Конечно же, Россия, с учетом и ее географического положения и природно-климатических условий, не должна копировать западную модель управления аграрным производством. Для России необходимо перенимать все то положительное, что делается на Западе в целях повышения эффективности функционирования АПК за счет совершенствования системы управления.

Использованные источники:

1. Бутырин В. Управление аграрным производством в зарубежных странах / В. Бутырин// Международный сельскохозяйственный журнал.- 2004.-№4. С15-17.
2. Личко К.П. Прогнозирование и планирование аграрно-промышленного комплекса: Учебник. –М.: Гардарики. 1999 – 264с.
3. Петрюк НН, Губская Е.В. Планирование и прогнозирование развития АПК: Учебное пособие. – Белгород: Изд-во БелГХА, 2005. 166с.
4. Лапшин, Ю.А. Опыт европейских стран в создании систем управления безопасностью труда /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Материалы II-ой Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения»: сборник научных трудов. Том III. – Ульяновск: УГСХА, 2010. - С. 70-73.

*Лебедев К.А., д.э.н.
доцент*

*Лебедева О.Е., к.э.н.
доцент*

*Институт туризма и гостеприимства
Россия, г. Москва*

ВЕКТОРЫ ФАКТОРНОГО ВЛИЯНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

Установлено, что ориентируя субъекты туристической деятельности на удовлетворение потребностей рынка, конкуренция вынуждает предприятия диверсифицировать собственное производство, и создает предпосылки для расширения и формирования наиболее полного пакета туристического продукта.

Ключевые слова: вектор, фактор, конкурентоспособность, туризм, индустрия, эффект.

В условиях рыночной экономики конкуренция является главным регулятором общественного производства. Она подчиняет и направляет деятельность всех субъектов рынка, выступает естественным регулятором спроса и предложения на товары и услуги и является объективным законом, который вынуждает более эффективно использовать задействованные в производственном процессе экономические ресурсы, которые формирует владелец, и предлагает на рынке более дешевые и качественные по сравнению с конкурентами товары и услуги.

Известно, что конкуренция возможна там, где существует значительное превышение предложения над спросом и главным субъектом является покупатель. На таких рынках предлагают товары высокого качества, обеспечен высокий уровень обслуживания. В этом случае на победу может рассчитывать лишь то предприятие, которое будет иметь достаточно крепкое положение на рынке по сравнению с конкурентами.

С развитием рыночных реформ и интеграцией в мировое экономическое пространство, выходом предприятий туристической индустрии на международный рынок и увеличением количества потенциальных конкурентов усиливается конкуренция между субъектами хозяйствования, предлагающих туристические услуги.

Чтобы обеспечить успех на рынке, туристическое предприятие как и любое другое, должно стремиться к улучшению качества обслуживания при умеренных ценах, повышении производительности труда, совершенствовании форм организации обслуживания потребителей и увеличения на этой основе прибыли.

В этих условиях потребитель и степень удовлетворения его потребностей превращаются в показатель успеха предпринимательской деятельности, а сам потребности являются предметом внимательного исследования субъектов хозяйствования. В туризме эти потребности имеют как объективный социально-экономический, так и субъективный (психология, ментальность и интеллект туриста) характер.

Адаптируя определение конкуренции к сфере туризма, можно отметить, что каждая туристическая организация как основная институциональная производственная единица (субъект хозяйствования), которая не является монополистом на рынке, ведет постоянную борьбу за более выгодные условия доступа к туристическим и экономическим ресурсам, а также сбыта туристического продукта, манипулируя ценой и качеством услуг с целью удовлетворения потребностей и увеличения потенциальных потребителей, повышения доли предприятий на потребительском рынке и получения максимально возможной прибыли.

В контексте постоянства добросовестная конкуренция играет большое социальное и экономическое значение для развития рынка туристических услуг. Конкуренция является мощным стимулом экономического роста, ускорения НТП и на этой основе оказывает содействие снижению затрат производства и цен, улучшению качества услуг и товаров.

Побуждая предприятия туризма снижать общие затраты, она оказывает содействие повышению эффективности их функционирования и предопределяет ликвидацию убыточных субъектов хозяйствования. Ориентируя субъекты туристической деятельности на удовлетворение потребностей рынка, конкуренция вынуждает предприятия диверсифицировать собственное производство и создает предпосылки для расширения и формирования наиболее полного пакета туристического продукта.

Влияние конкуренции на экологический аспект развития рынка туристических услуг имеет противоречивый характер. С одной стороны, стремление к увеличению прибыли побуждает туристические предприятия все больше эксплуатировать природные ресурсы в соответствии с возрастающим платежеспособным спросом потребителей на туристические услуги.

Недостаточный государственный или общественный контроль на местах приводит к отрицательным явлениям загрязнения окружающей среды, исчезновению или доведению к крайней границе определенных видов биоразнообразия.

Именно конкуренция формирует стратегии и определяет условия обеспечения конкурентных преимуществ на долгосрочную перспективу, обуславливает необходимость разработки и использования механизмов защиты окружающей среды, охраны и восстановления ресурсов, задействованных в процессе обслуживания туристов.

Кардинальным отличием хозяйствования субъектов туристической деятельности является использование ими природных ресурсов, которые являются не только важнейшим первичным фактором обеспечения конкурентоспособности, но и основной компонентой предложения туристического продукта. Некоторые из этих природных ресурсов - уникальны, а возможность доступа к ним и использования предоставляет им чистые (монопольные) конкурентные преимущества.

Каждый из экономических ресурсов нуждается в рациональном использовании. Эффективность использования природных туристическо-рекреационных ресурсов имеет особое содержание и соответственно требует особой ответственности относительно бережливого отношения к ним, выработки механизма воспроизводства медленно возобновляемых ресурсов, направленного не на варварское обращение с целью получения быстрой прибыли, а с учетом возможности их восстановления в долгосрочной перспективе.

Природные ресурсы по обыкновению являются собственностью государства, и в развивающихся странах не имеют достаточных экономических ресурсов относительно содержания природно-заповедных территорий, поддержания нормального и расширенного воспроизводства природных и рекреационно-туристических ресурсов.

Рыночные реформы в нашей стране оказывали содействие развитию

конкурентной среды. Законы создали законодательное поле, которое обеспечило необходимые условия для развития конкуренции в сфере туризма, главными из которых является экономическая самостоятельность субъектов хозяйствования, превышение предложения туристических услуг над спросом со стороны потребителей, государственное регулирование в сфере туризма.

Ныне много банков и страховых иностранных компаний активно привлекаются к туристическому бизнесу, что обусловлено как потребностями в дополнительных источниках получения прибыли, так и налаживанием более тесных контактов со своими контрагентами по хозяйственным операциям. Они могут открывать собственные турагентства, принимать участие в разработке и эксплуатации автоматизированных систем резервирования мест в отелях, организации автопроката, подготовке и финансировании круизов и т.д.

Использованные источники:

1. Лебедев К.А. Закономерности формирования туристического спроса в современных условиях // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. - 2015. - № 1. - Т. 14. - С. 50-66.
2. Лебедев К.А. Развитие предприятий гостиничной сферы в новых условиях // Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики: сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. - Махачкала, 2014. - С. 25-26.
3. Лебедев К.А. Совершенствование государственного регулирования в сфере туризма // Стратегия устойчивого развития регионов России. - 2014. - № 24. - С. 139-141.
4. Федюлин А.А., Сахарчук Е.С., Лебедева О.Е. Организационные аспекты повышения квалификации специалистов в сфере туризма // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - Т. 166. - № 4. - С. 327-330.
5. Швец И.Ю. Стратегическое управление конкурентоспособностью туристического предприятия // Культура народов Причерноморья. -2005. -№ 57. - С. 54-58.

*Леонова О.О.
студент 2 курса
РАНХиГС
Тамбовский филиал
Россия, г. Тамбов*

РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: В статье исследуется состояние кадрового потенциала российской системы образования. На основе статистических данных обоснована необходимость проведения изменений в системе управления кадровым потенциалом учреждений образовательной отрасли как на микро-,

так и на макроуровне. Предложены организационно-экономические меры, направленные на повышение эффективности управления кадровым потенциалом учреждений системы образования.

Ключевые слова: система образования, кадровый потенциал, эффективное управление.

Формирование кадрового потенциала в настоящее время является движущей силой, механизмом реализации системных изменений в деятельности учреждений системы образования [1]. Наша страна выбрала инновационный путь развития, в этой связи повышается роль системы образования и науки в разработке инновационных технологий и новых продуктов на их основе [3, с. 86-87]. Решение этой задачи заставляет обратиться к вопросу эффективности управления кадровым потенциалом в отрасли. Создание коллектива единомышленников, имеющих единые ценностные ориентиры, ведущих согласованную политику на достижение единой цели - один из основных результатов целенаправленного развития учреждений сферы образования. Формирование и развитие кадровой политики в системе образования является объективной необходимостью, поэтому учреждения проводят активную работу в рамках приоритетных национальных проектов. В условиях новых экономических отношений идет развитие субъектов образовательного пространства [2].

В 2014 г. в учреждениях, работающих в сфере образования Тамбовской области, был проведен мониторинг и анализ кадровой ситуации. По его результатам были выявлены следующие тенденции, характерные для отрасли в целом:

1) «старение» кадрового состава: молодежь (до 30 лет) составляет лишь 10% от общего числа, причем в некоторых учреждениях количество молодых сотрудников не превышает 3-4%. Средний же возраст специалистов, работающих в сфере образования, - 43 года. По результатам исследования 2014 г. средний возраст неуклонно приближается к пенсионному;

2) сокращение числа профессионалов в отрасли. Так, на начало 2010 г. доля работников со специальным образованием в системе образования (высшим и послевузовским) составляла 59%, а на начало 2014 г. - уже 55%, чему способствует низкая оплата труда и непрестижность профессии.

Ситуация также усугубляется и постоянной сменяемостью кадров в системе образования, которая увеличивается с каждым годом: с 6% в начале 2010 года до 12% в 2013-2014 гг. Высоки и показатели так называемой «предтекучести», т.е. готовности поменять сферу деятельности, как только появится удобный случай. С другой стороны, на место ушедших профессионалов приходят люди без профильного педагогического образования, считающие, что с работой в сфере образования можно справиться и без специальной подготовки. Так, по данным государственной статистики за 2014 г. количество специалистов с высшим педагогическим образованием составляло 40,7% от общего числа специалистов, работающих

в сфере образования, со средним специальным - 47,8% [7].

Экономическая сущность процесса подготовки кадров в системе образования, проблемы трудового потенциала рассматриваются как на федеральном, так и на региональном уровнях. Чаще всего в научной и общественной среде поднимаются вопросы, связанные со старением трудовых ресурсов в системе образования и ухода квалифицированных молодых кадров в другие сферы народного хозяйства [4, с. 66].

Тем временем модернизация, происходящая в системе образования, требует соответствующего кадрового обеспечения. Отрасли нужны люди, обладающие новым взглядом на, казалось бы, давно известные вещи, готовые предложить свежие научные идеи и разработки, способы решения поставленных научных и образовательных задач [5, с. 110].

В последние годы заметно увеличивается разрыв между требованиями, предъявляемыми к работникам системы образования и науки, и их реальными профессиональными устремлениями.

В сложившейся ситуации формирование кадрового резерва является важнейшей задачей, стоящей перед руководителями учреждений образования и науки.

Кадровая политика должна соответствовать миссии и ценностям учреждений образования и науки, быть направленной на выявление и обеспечение реализации потенциала каждого педагогического работника и научного сотрудника [6, с.15-18].

Для преодоления надвигающегося кадрового кризиса необходимо предпринять ряд мер по сохранению имеющегося кадрового потенциала и формированию резерва, состоящего из профессиональных перспективных молодых научных сотрудников и специалистов, намеренных связать свою дальнейшую трудовую карьеру с системой образования и науки.

Таким образом, под кадровой политикой учреждений системы образования следует понимать комплекс общих принципов и ориентиров, лежащих в основе всех процессов управления кадровым составом учреждений системы образования. Формирование кадрового резерва в системе образования - это дело государственной важности. Продуманная и последовательная политика государства по созданию комфортных правовых, экономических и социальных условий деятельности учреждений сферы образования может способствовать положительному сдвигу в этом сложном и стратегически важном для национальной экономики вопросе. Однако и сами учреждения сферы образования могут многое сделать для решения, как собственных кадровых проблем, так и воспитания «профессиональной элиты» отрасли в целом.

Формирование кадрового потенциала в настоящее время является движущей силой, механизмом реализации системных изменений в деятельности учреждений системы образования и науки. Создание коллектива единомышленников, имеющих единые ценностные ориентиры, ведущих согласованную политику на достижение единой цели – один из

основных результатов целенаправленного развития учреждений системы образования и науки.

Использованные источники:

1. Балацкий Е., Сергеева В. Научно-практическая результативность российских университетов // Вопросы экономики. -2014. -№ 2. -С. 133-148.
2. Костылева С.Ю. Экономические отношения субъектов образовательного пространства в РФ // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. -2011. -№ 5. -С. 52-60.
3. Костылева С.Ю. Институциональная теория анализа трансформации экономических отношений в высшей школе России // Политическое управление: научный информационно-образовательный электронный журнал. -2013. -№ 3. -С. 85-95.
4. Костылева С.Ю. Совершенствование региональной инфраструктуры системы высшего образования в России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2006.
5. Костылева С.Ю., Гаврилова Е.А. Управление развитием персонала в контексте совершенствования социально-трудовых отношений // Экономические науки. -2008. -№ 41. -С. 108-111.
6. Макаров И.Н., Костылева С.Ю. Где выращивают бизнес? Партнерство бизнеса и государства: роль системы высшего образования в инновационном развитии страны // Креативная экономика. -2009. -№ 5. -С. 13-21.
7. Российский статистический ежегодник. 2014. -М., Росстат, 2014. -693 с.

Ли Т.

магистрант 2-го курса

Московский Педагогический Государственный Университет

Россия, г. Москва

**ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И
РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ
СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ**

Внешние факторы безусловно способствуют ускорению формирования международных стратегических альянсов. Эти внешние факторы являлись необходимыми условиями для быстрого развития международных стратегических альянсов в 1980-х годах. Это , прежде всего, глобальная интеграция экономики, быстрое развитие информационных технологий, ограничение нетарифных барьеров, существование регионально-географических преимуществ и т.д.

Рассмотрим роль *глобальной интеграции экономики*. Глобальная интеграция экономики и финансов позволяет рынку становиться глобальным рынком. Глобализация рынка не только расширяет рыночную емкость продукции бизнес-структуры, но и повышает риски и неопределенности управления предприятием.

В глобализованном рынке, конкуренция более интенсивнее, чем в

национальном. Бизнес сталкивается с конкуренцией со стороны отечественных компаний, а также с конкуренцией со стороны других стран. Для укрепления его позиции на рынке и повышения его конкурентоспособности, предприятию необходимо сформировать международные стратегические альянсы с другим с целью защиты от конкурентных рисков. В сфере неглобальной экономики предприятие конкурирует с другим через иные подходы. В этом случае международные стратегические альянсы не создаются. В то же время глобализация экономики приведет к диверсификации хозяйственных отраслей бизнес-структуры, глобализации хозяйственных компетенций и разнообразию хозяйственных способностей. Формирование международных стратегических альянсов благоприятствует возникновению взаимодополняющих преимуществ. Таким образом, глобальная интеграция экономики способствует формированию международных стратегических альянсов. (Лин Кан. Теория современных транснациональных компаний. 2006.-С.22-23.)

Быстрое *развитие информационных технологий и сетевых технологий* позволяет бизнес-структурам своевременно управлять распространением и передачей информации. Новые знания и навыки, полученные предприятием, которое участвует в международных стратегических альянсах, могут быстро распространить и образовать используемые общие внутренние ресурсы в течение короткого периода. Развитие информационных и сетевых технологий разрешает бизнес-структурам искать членов альянсов во всем мире, чтобы стратегические альянсы могли быть более подходящим для нужд развития корпоративной стратегии. После формирования стратегических альянсов, бизнес-структуры могут воспользоваться современными информационными и сетевыми технологиями по управлению альянсами, для того чтобы стратегические альянсы получили синергетический эффект. Без развития информационных и сетевых технологий, информационная себестоимость бизнес-структуры повышается. Развитие информационных и сетевых технологий улучшает обстоятельства асимметрии хозяйственной информации, увеличивает вероятность формирования альянсов и стимулирует их возникновения. В связи с этим можно доказывать, что быстрое развитие информационных технологий является одним из факторов формирования международных стратегических альянсов.

С появлением *Всемирной Торговой Организации (ВТО)* все больше стран присоединятся к ней. В мировой торговле тарифных барьеров становятся меньше и меньше. Циркуляция товаров без тарифных барьеров по всему миру становится более плавной. Но нетарифные барьеры играют большую роль в защите национального рынка. Например, появление различных технических стандартов, различные требования к охране окружающей среды, ограничение по квоте и т.п. Нетарифные барьеры и культурные различия ограничивают циркуляцию товаров предприятий во

всем мире и увеличивают себестоимость прямых инвестиций. Тем не менее, путем стратегических альянсов, бизнес-структуры могут избежать этих невидимых барьеров. С использованием сетевого эффекта стратегических альянсов, бизнес-структуры могут передать членам продукцию и технологии, чтобы партнеры преодолели барьеры.

В известном смысле, возникновение и рост разнообразных невидимых барьеров и торгового протекционизма способствуют формированию международных стратегических альянсов.

Теория прямых инвестиций включают в себя теорию регионально-географических преимуществ. (Лин Кан. Теория современных транснациональных компаний. 2006.-С.34-35.) Это теория показывает, что бизнес-структуры находятся в различных странах или регионах. У них разнообразные природные ресурсы и многочисленные регионально-географические преимущества.

Из-за асимметричного распределения ресурсов во всем мире, бизнес-структуры не могут иметь одинаковый доступ к ресурсам. Вследствие этого, бизнес-структуры изначально имеют различные ресурсные преимущества. Между бизнес-структурами существуют относительные ресурсные преимущества и недостаточность ресурсов. Для того чтобы решить эту присущую проблему, бизнес-структуры могут приобрести ресурсы через прямые инвестиции, слияния, поглощения, стратегические альянсы и т.д.

Но издержки прямых инвестиций очень высоки и срок окупаемости длительный. Хотя слияния и поглощения могут завершить в течение короткого периода, они принесут бизнес-структурам ненужные виды ресурсов и повысит себестоимость. Стратегические альянсы помогают бизнес-структурам получать нужные ресурсы через заключение соответственных соглашений между членами альянсов. В этой ситуации бизнес-структуры экономят на себестоимости и повышают эффективность использования ресурсов.

Существование регионально-географических преимуществ является предпосылкой международных стратегических альянсов. Благодаря существованию регионально-географических преимуществ, возникновение и условия развития стратегических альянсов становятся необходимыми и возможными. Их существование стимулирует развитие стратегических альянсов, и является одним из движущих факторов формирования международных стратегических альянсов.

Рассмотрим внутренние факторы формирования международных стратегических альянсов. Совместное действие разнообразных факторов сформирует сферу «супер-конкуренции». Под давлением этой конкуренции бизнес-структуры принимают *конкурентную модель международных стратегических альянсов* в целях улучшить конкурентную позицию и получить конкурентные преимущества.

Таким образом, принятие решений о создании модели международных стратегических альянсов исходит от одного или комбинации из следующих

МОТИВОВ:

Разделение возросших рисков является мощным фактором развития альянсов в глобальной экономике. Бизнес-структуры находятся в сложно изменчивой внешней среде и окажутся перед различными внешними и внутренними рисками. В то же время, себестоимость и риски увеличиваются в исследовании, разработки, проектирования новой продукции и процессе продаж. Для разделения этих рисков и искания общего развития, бизнес-структуры создают стратегические альянсы. При этом возможно выделение по линиям:

(1) Разделение собственных рисков проекта. Когда две или более компаний договорились о сотрудничестве в конкретном проекте, они не только соглашаются делиться с партнерами потенциальные выгоды сотрудничества, но и риски возможной неудачи.

(2) Разделение рисков внешней среды. Бизнес сталкивается со сложной и изменчивой внешней среды в бизнес-окружении. Особенно в транснациональных операциях, бизнес-структуры сталкиваются с более сложной средой, чем с простой национальной, и поэтому встречаются с большими рисками. Важнейшим из них является влияние изменения международной политики в отношении к зарубежному капиталу и вывоза прибыли. Когда риски, приведенные политическими, экономическими и другими причинами являются неизбежными, разделение рисков среди членов стратегических альянсов позволяет в определенной степени уменьшать потери.

(3) Распределение высоких расходов на исследования и разработки. Интенсивная внешняя среда адресует бизнесу три требования:

- сократить время разработки,
- снизить расходы исследований и разработок,
- децентрализовать риски исследований и разработок.

Чем более новая техника и высокая технология, тем обновление происходит более быстро. Если бизнес-структуры самостоятельно занимаются операциями, то нужно вложить огромные инвестиции и встретить большие риски. В этом случае бизнес-структуры обязательно ищут технологические сотрудничества. Благодаря созданию стратегических альянсов, можно не только избежать бесплановости исследований и разработок у индивидуальной бизнес-структуры, но и избежать повторных трат и расточения ресурсов в пределах всего альянса, потом самым помочь снизить риски. Кроме того, глобализация рынков и технологий способствует реализации эффекта масштаба, так что бизнес-структуры могут получить преимущества в глобальной конкуренции на основе себестоимости на единицу.

С 1990-х годов конкуренция между бизнес-структурами вокруг мировых рынков становится более жестче и жестче. Широкое распространение регионального сотрудничества в мировой экономике и появление нового торгового протекционизма позволяет бизнес-структурам

почувствовать новые трудности в *открытии новых рынков* и укрепления старых. Если отдельно взятое предприятие хочет иметь нишу в международном рынке, то оно опирается на свои силы, что недостаточно. Хотя мощная транснациональная компания находится в глобальной экономической интеграции, она не контролирует глобальный рынок. Только путем создания международных стратегических альянсов, бизнес-структуры могут использовать преимущества своей сбытовой сети и открыть новые рынки.

Повышение ключевой конкурентоспособности предприятий – это цель и фактор развития международных стратегических альянсов. Ключом развития стратегии предприятий являются культивирование и развитие ключевой конкурентоспособности для получения долгосрочного конкурентного преимущества.

Ключевая конкурентоспособность – это, прежде всего, способность разработать уникальные технологии и маркетинги. Это соединение ключевой технологии, способности управления предприятием, организационного обучения, знаний клиентов и маркетинговых знаний.

Решающим фактором ключевой конкурентоспособности является ключевая технология. Но единичная ключевая конкурентоспособность не обеспечивает предоставлять конкурентную продукцию в глобальном рынке, так как в настоящее время продукция зависит от ключевой технологии из различных сторон. Поэтому ни одна бизнес-структура не имеет конкурентные преимущества во всех отраслях. В связи с этим, неперенным выбором являются сотрудничество с другими, со-соединение различных собственных ключевых конкурентоспособностей и проявление комплектных эффектов. (У Чжаогуан. Международные стратегические альянсы-новые пути расширения сотрудничества о международной экономике и технологии, технологический форум китайской молодежи. 2009.)

Совместное использование и взаимодополняющее действие ресурсов – это один из факторов развития альянсов. Ресурсы разделяются на материальные и нематериальные. Материальные ресурсы не могут совместно использоваться в затратах. Однако из-за различных ресурсов, имеющих бизнес-структуры, некоторых ресурсов слишком много и других ресурсов не достаточно. Через стратегические альянсы, бизнес-структуры могут повторно перераспределить ресурсы.

Эффект взаимодополняющего действия материальных ресурсов образуется и конкурентное преимущество повышается. Некоторые нематериальные ресурсы могут совместно использоваться, потому что они не расходуются из-за использования. Например, торговая репутация, марка, опыт управления и т.д.

Транснациональные компании могут воспользоваться нематериальными ресурсами партнеров путем создания стратегических альянсов, и поделиться своими ресурсами для повышения конкурентных преимуществ и усиления своей конкурентоспособности. Стратегические

альянсы обуславливают совместным использованием и взаимодополняющим действием ресурсов. Когда между бизнес-структурами не существуют совместного использования и взаимодополняющего действия ресурсов, трудно создать стратегические альянсы.

Изучение предприятий-альянсов – неперемнное условие повышение конкурентоспособности и фактор развития альянсов. Бизнес-структуры путем формирования стратегических альянсов могут непосредственно изучить новые навыки партнеров альянсов, включая способность управлять, способность открывать рынки, способность разрабатывать технологии и т.п.

Все партнеры имеет свои положительные и отрицательные стороны. Каждое предприятие имеет свои преимущества и недостатки. Формирование стратегических альянсов способствует изучению сильных сторон друг друга, избеганию слабых сторон и улучшению конкурентоспособности.

Расширение операционного масштаба - это один из главных факторов развития стратегических международных альянсов. Бизнес-структуры используют не только опыт партнеров. Через механизмы акционерного участия, перекрестное владение акциями и другими инструментами объединениями фирмам в различных отраслях объединяются для сотрудничества. Это углубляет разделение труда, усиливает технический прогресс, эффективно интегрирует капитал, технологии, человеческие ресурсы, материальные ресурсы, информации и другие ресурсы, чтобы максимально снижать себестоимость продукции и повышать экономический эффект масштаба.

Использованные источники

1. Лин Кан. Теория современных транснациональных компаний. 2006.-С.22-23.
2. Лин Кан. Теория современных транснациональных компаний. 2006.-С.34-35.
3. У Чжаогуан. Международные стратегические альянсы-новые пути расширения сотрудничества о международной экономике и технологии, технологический форум китайской молодежи. 2009.

Ли К.

научный руководитель

Киргизова Н.П.

магистрант 2-ого курс

«Московский педагогический государственный университет»

Россия, г. Москва

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ

Важной формой реализации валютной политики является валютное регулирование, которое предполагает осуществление комплекса законодательных, административных, экономических и организационных мер, направленных на установление порядка проведения операций с валютой и валютными ценностями и включения страны в мировой валютный рынок.

В условиях либерализации мировой экономики возрастает роль валютного регулирования, которое является важным связующим звеном национального валютного рынка с мировым, позволяя устранять дефициты платежных балансов, создавать условия для развития экспорта и инвестиционных процессов с позиций урегулирования противоречий внутренних и внешних приоритетов экономической политики.

В этих целях формируется правовое регулирование отношений по использованию иностранной валюты при осуществлении международных расчетов. Вместе с валютным контролем валютное регулирование направлено на поддержание устойчивости курса национальной валюты и денежного обращения, формирование золотовалютных резервов и инвестиционного потенциала страны.

Зарубежный опыт валютного регулирования подтверждает, что либерализация валютного регулирования происходит постепенно с целью, с одной стороны, снижения издержек на осуществление валютных операций для участников внешнеэкономической деятельности, с другой – противодействия утечке валюты и капитала за рубеж.

Для реализации валютного регулирования определяются возможности, формы и степень участия на национальном валютном рынке отечественных и иностранных компаний и физических лиц. Особое внимание уделяется основным принципам осуществления валютных операций, видам валют и валютных ценностей, с которыми осуществляются трансграничные операции, определяются права и обязанности резидентов и нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютами на территории данной страны, полномочия и функции органов, осуществляющих валютное регулирование и валютный контроль. Мировая практика показывает, что к органам валютного регулирования относятся органы, разрабатывающие и определяющие валютную политику, включая центральные банки, министерство финансов и в отдельных случаях специальные структуры, созданные с этой целью. Например, в Великобритании в этих целях был создан Департамент по контролю за экспортом в составе Министерства торговли и промышленности.

В международной практике наряду с ограничениями по текущим операциям используется широкий круг ограничений по операциям, связанным с движением капитала. Только в начале 1990-х гг. такие страны с развитыми валютными и финансовыми рынками как Италия, Франция осуществили полную либерализацию валютных рынков. В то же время многие страны с развивающимися рынками сохранили ряд валютных ограничений.

Валютные ограничения – это отдельные меры финансово-правового регулирования или их комплекс, препятствующие возникновению, изменению или прекращению валютных правоотношений, объектом которого являются национальные и иностранные валютные и финансовые активы. К основным валютным ограничениям относятся: выравнивание

платежного баланса; поддержание валютного курса; концентрация валютных ценностей в руках государства для решения текущих и стратегических задач.

Валютные ограничения вводятся в следующих формах: регламентация, ограничение или запрещение.

Регламентация – это установление порядка проведения операций «без ограничения», но при соблюдении определенных условий. К таким условиям относят паспортов сделки для пересечения таможенной границы, отчетность о валютных операциях, установление количественных и временных ограничений на переводы, покупку и продажу иностранной валюты (в том числе норматива и сроков обязательной продажи), устанавливается дифференциация валютных счетов.

В международной практике довольно широко использовались государственные валютные ограничения, как в развитых, так и в развивающихся странах, при этом соотношение административных и рыночных мер валютного регулирования менялось в соответствии с изменением экономической ситуации в стране. К числу таких ограничений относится порядок обязательной репатриации экспортной валютной выручки и порядок ее продажи, открытия счетов за рубежом, займы и кредиты в иностранной валюте, операции с ценными бумагами. Так, например, порядок обязательной продажи экспортной выручки использовался в 1992 г. Эстонией, но в 1993 г. был уже отменен. Требование репатриации валютной выручки экспортеров вводили Болгария, Польша, Румыния, Россия, Чехия и другие страны.

Практика развитых стран свидетельствует о постепенном отказе от использования этой формы валютного регулирования по мере улучшения состояния национальной экономики и перехода к рыночным принципам регулирования валютных отношений. При смягчении мер, оказывающих прямое влияние на основе нормативного регулирования, могут использоваться косвенные меры в форме лицензирования экспортеров на вывоз товаров, осуществление валютных и финансовых операций, осуществление расчетов и платежей в определенных формах, открытие счетов со специальным режимом для нерезидентов.

По мере либерализации национальных валютных рынков среди мер валютного регулирования все более интенсивно действуют рыночные механизмы, но в условиях нарушения стабильности, на мировом финансовом рынке регулирующие органы могут усиливать политику ограничений на основе прямого воздействия на участников внешнеэкономической деятельности.

Валютное регулирование – составная часть механизма реализации валютной политики, проводимой для достижения устойчивого экономического роста и укрепления позиций страны в международных экономических отношениях. В этой связи валютная политика выступает как совокупность мер, осуществляемых в сфере международных валютных, кредитных и других экономических отношений.

Формирование основных направлений валютной политики в первую очередь должно быть подчинено общегосударственным интересам и в то же время – не противоречить принципам международной валютной системы, в рамках которой развиваются все виды валютных отношений между субъектами мировой экономики. Юридически валютная политика оформляется на основе национального валютного законодательства и с учетом международных норм, двусторонних и многосторонних соглашений.

Валютное регулирование реализуется посредством инструментов валютного регулирования.

Инструменты валютного регулирования – это те рычаги, посредством которых государство регулирует валютные отношения. Закономерность взаимосвязи количества целей макроэкономической политики и имеющихся инструментов их достижения установил на основе принципов линейного программирования в начале 1950-х гг. голландский экономист Я. Тинберген. Согласно правилу Тинбергена, для достижения определенного количества экономических целей необходимо использовать такое же или большее количество инструментов макроэкономического регулирования. Таким образом, при решении задач валютного регулирования количество используемых инструментов должно быть больше либо равно числу решаемых задач. Рассмотрим классификацию инструментов валютного регулирования (рис.4).

Валютное законодательство представляет собой комплекс законов и подзаконных актов, регламентирующих области компетенции центрального банка и правительства в сфере валютных отношений, устанавливающих порядок совершения операций с валютой и определяющих правила валютного регулирования и валютного контроля со стороны государственных органов. Государственное вмешательство в международные валютные отношения присутствовало на всех этапах эволюции мировых валютных систем. Оно выступает составной частью системы регулирования международных валютных отношений, направленного на преодоление негативных возмущений рыночной среды, развитие на основе конкуренции и сотрудничества, изменение соотношения спроса и предложения, результатом которых является формирование валютного курса.

Оптимальная реализация рыночных форм регулирования происходит после того, как государство целенаправленно создаст для этого необходимые условия, а степень превалирования одной формы над другой всегда зависит от конкретной ситуации. При осложнении валютно-экономического положения усиливается государственное валютное регулирование, и, наоборот, при улучшении экономического положения происходит либерализация режима валютных отношений. В зависимости от степени и характера воздействия валютного регулирования на участников валютного рынка вмешательство государства в валютные отношения может быть прямым и косвенным.

Прямое валютное регулирование реализуется через нормативные положения, решения и указания, исходящие от монетарных властей государства по отношению к непосредственным субъектам валютного рынка. К формам прямого государственного валютного регулирования относят государственные меры воздействия на изменение валютного курса (девальвация и ревальвация валют), использование валютного контроля и валютных ограничений, а также обязательное валютное резервирование, установление лимита на открытую валютную позицию. В частности, бюджетная политика ориентируется на принятую в конкретной стране концепцию роли и места государства в экономике. В либеральных странах через государственный бюджет проходит от 30% ВВП (например, в США), а в социально ориентированных – 50–55% ВВП (страны ЕС). Инструментами этой политики выступают государственные расходы и налоги. Инструментами внешнеторгового регулирования являются импортные и экспортные тарифы, квоты, меры стимулирования экспорта (например, льготное кредитование экспорта) и т.п. Естественно, эти меры влияют на торговый и платежный балансы, а через них – на валютный курс.

Косвенное регулирование осуществляется посредством влияния на поведение финансово-кредитных и не кредитных учреждений через инструменты валютно-финансовых рынков. К инструментам косвенного валютного регулирования относится денежно-кредитное регулирование. Денежно-кредитная политика также основывается на общей экономической концепции развития страны. Основными инструментами этой политики являются учетная ставка центрального банка страны, нормативы резервных отчислений и эмиссионная стратегия ЦБ. Для развитых стран характерны ориентация на регулирование денежного рынка через учетную ставку и жесткая монетарная политика.

Например, в 2007– 2010 гг. Федеральная резервная система США пошла на многократное снижение учетной ставки для того, чтобы удешевить кредиты, привлечь капитал в реальный сектор экономики и таким образом обеспечить выход из наметившейся рецессии. Такой метод уже приносил США успех в аналогичной ситуации в начале 1990-х гг. Широкое использование денежной эмиссии характерно для некоторых развивающихся стран. Этот метод опасен возможной гиперинфляцией и используется сейчас редко. Очевидно, что денежная политика может влиять на валютную политику и валютный курс.

Например, применявшаяся в начале 1990-х гг. в России эмиссионная политика способствовала росту денежной массы, уменьшению реального (за вычетом инфляции) процента, оттоку капитала из страны и падению курса рубля.

1. Регулирование режима конвертации валюты. Множественность валютных курсов, т.е. дифференцированные курсы валют по различным операциям, группам товаров и странам, характерна для некоторых развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Некоторые

ограничения конвертации валюты сохранялись в развитых странах Западной Европы до середины 1980-х гг. Китай поощряет конвертацию долларов в юани, однако обратная операция сопряжена с определенными трудностями. Ввоз валюты в Китай не ограничен, а вот вывоз требует многоступенчатых разрешений и согласований. Всем, кто желает поменять юани на доллары, чтобы их вывезти, пытаются продать китайские товары на вывоз. Граждане КНР имеют право получать доллары из-за границы, хранить валюту в банках и покупать на них юани. Покупка долларов внутри страны пока запрещена. Ограничения на конвертацию валюты могут служить важной мерой защиты внутреннего рынка страны на этапе становления. Однако в дальнейшем они могут стать тормозом для расширения международных связей и экономического развития. Поэтому международный опыт свидетельствует, что вначале государства снимают ограничения с нерезидентов, затем с резидентов, ослабляют контроль за проведением текущих операций и в последнюю очередь либерализуют режим вывоза капитала. Только с отменой всех вышеперечисленных ограничений национальная валюта с юридической точки зрения становится свободно конвертируемой.

2. Регулирование текущих операций с валютой. В большинстве стран, текущими считаются операции с валютой, длящиеся не более 180 дней (полгода). К текущим валютным операциям относят обслуживание большинства экспортно-импортных операций, поэтому валютное регулирование по данному направлению тесно связано с внешнеторговым регулированием и экспортным контролем.

Основной тенденцией последних лет становится либерализация валютного регулирования текущих операций и экспортного контроля в развитых зарубежных странах. Многие страны, такие как Франция и Италия, практиковавшие в 1970–1980-е гг. достаточно жесткие системы валютного контроля, значительно их смягчили. Однако практически во всех развитых странах сохранилась система экспортного контроля по существующим в разных формах специальным экспортным спискам товаров. В большинстве западных стран в экспортный список попадают товары, контроль над экспортом которых был ранее регламентирован Координационным комитетом многостороннего экспортного контроля (КОКОМ). В настоящее время в эту систему контроля включены практически все страны, являющиеся экспортерами высокотехнологичных товаров. В некоторых странах экспортный список достаточно широк, например, в Японии он включает товары массового спроса (рис, цветные металлы, текстильные изделия, товары точного машиностроения и др.). Контроль над экспортом осуществляется в основном через лицензирование и квотирование экспортной деятельности. При этом срок действия лицензии может быть достаточно коротким. Например, в Японии он равен трем месяцам. В основе французского законодательства, регулирующего экспорт вооружений и продукции двойного назначения, лежит запретительный принцип, в соответствии с которым разрешение на экспорт каждый раз оформляется как

исключение.

*Ливанова Е. А.
студент 5го курса
НИ МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ РОМОДАНОВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА)

Аннотация: В статье проанализированы динамика и структура доходной части бюджета Ромодановского муниципального района за 2012-2014 гг.

Ключевые слова: местный бюджет, доходы бюджета, налоговые доходы, неналоговые доходы, безвозмездные поступления.

Местный бюджет является составной частью местных финансовых ресурсов. Финансы – это неотъемлемая часть денежных отношений государства и местного самоуправления с обществом, которые всегда выступают в юридической форме [3].

В соответствии со ст. 52 Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет (местный бюджет) [2]. В Бюджетном кодексе РФ под местным бюджетом (бюджетом муниципального образования) рассматривается форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего муниципального образования [1].

Как и бюджет любого уровня бюджетной системы Российской Федерации, местный бюджет состоит из двух основных частей: доходной и расходной.

Доходы бюджета выражают экономические отношения, возникающие у государства с предприятиями (объединениями), организациями и гражданами в процессе формирования бюджетного фонда страны. Формой проявления этих экономических отношений служат различные виды платежей предприятий, организаций и населения в государственный бюджет, а их материально-вещественным воплощением – денежные средства, мобилизуемые в бюджетный фонд. Бюджетные доходы с одной стороны являются результатом распределения стоимости общественного продукта между различными участниками воспроизводственного процесса, а с другой – выступают объектом дальнейшего распределения сконцентрированной в руках государства стоимости, ибо последняя используется для формирования бюджетных фондов территориального, отраслевого и целевого назначения.

Доходы могут формироваться на налоговой и неналоговой основе и за счет безвозмездных перечислений в соответствии с бюджетным и налоговым

законодательством.

Проведем анализ доходной части бюджета Ромодановского муниципального района за 2012-2014 гг.

Структура доходной части бюджета Ромодановского муниципального района представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура доходов бюджета Ромодановского муниципального района
за 2012-2014 гг.

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Доходы бюджета всего:	248768,4	100	327749,7	100	333513,4	100
Налоговые доходы	39188,9	15,8	40749,3	12,4	45953,2	13,7
Неналоговые доходы	7196,9	2,9	4919,7	1,5	5206,9	1,6
Безвозмездные поступления	202382,6	81,3	282080,7	86,1	282453,3	84,7

На основании сведений, отраженных в таблице 1, обозначаем, что формирование доходной части местного бюджета, менее чем на четверть за счет налоговых и неналоговых доходов способствует поддержанию зависимости от межбюджетных трансфертов. Доля налоговых поступлений в бюджет Ромодановского муниципального района за 2012-2014 гг. очень мала. Так, в 2012 г. их удельный вес в общей сумме доходов составил 15,8%, в 2013 г. – 12,4%, хотя в абсолютном выражении в этот период налоговые доходы возросли. Сокращение доли налоговых доходов произошло из-за роста общей суммы доходов бюджета Ромодановского района. В 2014 г. удельный вес налоговых доходов обозначен в размере 13,7%.

Еще более незначительную долю в доходах бюджета составляют неналоговые доходы. В 2012 г. их удельный вес в общей сумме доходов составил 2,9%, в 2013 г. сократился еще почти в два раза и составил 1,5%, в 2014 г. доля неналоговых доходов составила 1,6%.

Значение удельного веса безвозмездных поступлений в общем объеме доходов бюджета прослеживается на протяжении всего исследуемого периода. В 2012 г. в бюджет района было получено безвозмездных поступлений на сумму 202382,6 тыс. руб., которые составили 81,3% от общей суммы доходов. Максимальное значение удельного веса безвозмездных поступлений зафиксировано в 2013 г. – это 86,1%. В 2014 г. доля указанных доходов сократилась на 1,4% по отношению к предшествующему году, но увеличилась в сравнении с 2012 г. на 3,4%.

Из таблицы 1 мы видим, что налоговые доходы занимают большую часть собственных доходов бюджета района. Проведем анализ структуры

налоговых поступлений Ромодановского муниципального района за 2012-2014 гг.

Таблица 2

Структура налоговых доходов бюджета Ромодановского
муниципального района за 2012-2014 гг.

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Налоги на прибыль, доходы	32416,8	82,7	34156,6	83,8	38631,1	84,1
Налоги на совокупный доход	5546,5	14,2	5099,2	12,5	5153,1	11,2
Государственная пошлина	1233,9	3,1	1493,4	3,7	1643,4	3,6
Задолженность по отмененным налогам	-8,3	-0,02	0,1	0,0002	0,1	0,0002
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	-	-	-	-	525,5	1,1
Налоговые доходы	39188,9	100	40749,3	100	45953,2	100

Из данных таблицы 2 следует, что наибольший удельный вес в общей сумме налоговых доходов за 2012-2014 гг. занимает группа «Налоги на прибыль, доход», которая включает в себя налог на доходы физических лиц. В 2012 г. доля группы «Налоги на прибыль, доход» составила 82,7% в общей сумме налоговых доходов, в 2013 г. – 83,8%, в 2014 г. – 84,1%. В абсолютном выражении в 2014 г. по отношению к 2012 г. налог на доходы физических лиц увеличился на 6214,3 тыс. руб., а его удельный вес возрос на 1,4%.

Второе место по удельному весу занимает группа «Налоги на совокупный доход», которая включает в себя следующие виды налогов:

- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- единый сельскохозяйственный налог;
- налог, взимаемый в виде стоимости патента в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

В 2012 г. в бюджет Ромодановского муниципального района поступила сумма в размере 5546,5 тыс. руб. по группе «Налоги на совокупный доход», что составляет 14,2% от общей суммы налоговых доходов. В 2013 г. доля данной группы сократилась вследствие снижения ее абсолютной величины и

составила 12,5%. В 2014 г. мы снова наблюдаем незначительное сокращение удельного веса налогов на совокупный доход. В данном случае причиной послужило увеличение общей суммы налоговых доходов.

Доходы в виде государственной пошлины составляют в 2012 г. – 3,1%, в 2013 г. – 3,7%, в 2014 г. – 3,6% от общей суммы налоговых поступлений в бюджет.

Не имеют существенной роли задолженности по отмененным налогам. В 2012-2014 гг. их удельный вес составил -0,02%, 0,0002%, 0,0002% соответственно.

Начиная с 2014 г., в налоговые доходы бюджета Ромодановского муниципального района включаются налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ. По данной статье указываются доходы от акцизов на моторные масла, дизельное топливо, автомобильный бензин. Их удельный вес в 2014 г. составил 1,1% от общей суммы налоговых доходов.

Далее необходимо осуществить анализ неналоговых доходов бюджета Ромодановского муниципального района за 2012-2014 гг. (таблица 3).

Таблица 3

Структура неналоговых доходов бюджета Ромодановского
муниципального района за 2012-2014 гг.

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	2964,1	41,2	3125,2	63,5	3556,9	68,3
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	19,4	0,3	51,6	1,0	57,7	1,1
Платежи при пользовании природными ресурсами	655,4	9,1	634,7	12,9	472,7	9,1
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	2761,7	38,4	166,1	3,4	158,3	3,0
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	794,5	11,0	943,8	19,2	961,3	18,5
Прочие неналоговые доходы	1,8	0,03	-1,7	-0,03	-	-
Неналоговые доходы	7196,9	100	4919,7	100	5206,9	100

Из данных таблицы 3 следует, что наибольший удельный вес в общей сумме неналоговых доходов на протяжении исследуемого периода занимают доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности. С каждым годом мы видим увеличение как абсолютной величины данного вида дохода, так и его доли в общем объеме неналоговых доходов. В 2014 г. доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности увеличились по отношению к 2012 г. на 592,8 тыс. руб. или на 20%.

В 2012 г. доходы от продажи материальных и нематериальных активов составили 2761,7 тыс. руб., их удельный вес оказался на уровне 38,4% от общей суммы неналоговых доходов. В 2013 г. доходы от продажи материальных и нематериальных активов сократились на 94% и их удельный вес составил всего 3,4% от общей суммы неналоговых доходов. В 2014 г. произошло незначительное снижение данного вида доходов.

Проведенный анализ налоговых и неналоговых доходов бюджета Ромодановского муниципального района показал их низкую долю в общей сумме доходов. Оставшуюся долю занимают безвозмездные поступления из вышестоящих бюджетов.

Для того чтобы оценить эффективность формирования и исполнения местного бюджета целесообразно осуществить анализ динамики и структуры межбюджетных трансфертов (таблица 4).

Таблица 4

Структура безвозмездных поступлений в бюджет Ромодановского муниципального района за 2012-2014 гг.

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Дотации	3100,2	1,5	3231,5	1,1	3331,5	1,2
Субсидии	90844,2	44,9	162141,5	57,5	162248,7	57,4
Субвенции	109145,5	53,9	116597,5	41,3	116712,9	41,3
Иные межбюджетные трансферты	186,3	0,1	200,0	0,1	250,0	0,1
Взаимные расчеты	-893,6	-0,4	-89,8	-0,03	-89,8	-0,03
Безвозмездные поступления	202382,6	100	282080,7	100	282453,3	100

Данные таблицы 4 показывают, что наибольшую долю среди безвозмездных поступлений в 2012 г. занимают субвенции – 53,9%. Доходы бюджета в виде субсидий также играют существенную роль, т. к. их удельный вес в 2012 г. составил 44,9% от общей суммы безвозмездных поступлений. В 2013 г. и в 2014 г. ситуация по вышеуказанным доходам несколько изменилась. На первое место по удельному весу вышли субсидии,

на втором оказались дотации. За период 2012-2014 гг. незначительную долю в общей сумме безвозмездных поступлений занимают дотации, иные межбюджетные трансферты и взаимные расчеты. Что касается последних, то на протяжении исследуемого периода мы наблюдаем отрицательные значения. Это говорит о том, что из бюджета Ромодановского района был осуществлен возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет.

Таким образом, выполненный анализ показал, что безвозмездные поступления являются основным источником доходов бюджета Ромодановского муниципального района за 2012-2014 гг. Как следствие это приводит к зависимости от помощи вышестоящих уровней бюджета бюджетной системы РФ. Такая зависимость в свою очередь способствует снижению политической самостоятельности органов местного самоуправления и созданию иждивенческих настроений.

Использованные источники:

- 1 Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федер. закон Рос. Федерации № 145-ФЗ от 31 июля 1998 г. // Справочно-правовая система «Гарант».
- 2 Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации (действующая ред. от 29.12.2014): Федер. закон Рос. Федерации № 131-ФЗ от 6 октября 2003 г. // Справочно-правовая система «Консультант плюс».
- 3 Бондарь, Н. С. Муниципальное право РФ: учеб. для вузов/ Н. С. Бондарь – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 512 с.

*Липунова Л.В., к.и.н.
доцент
НФИ КемГУ*

Российская Федерация, г. Новокузнецк

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА СМЕРТНОЙ КАЗНИ В ДРЕВНЕРУССКОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

Общественный уклад восточных славян впервые был описан монахом Киево-Печорского монастыря Нестором в 1113 году в Повести временных лет. Анализируя этот источник отечественного права, можно отметить, что одним из обычаев славян был обычай кровной мести, который поддерживался чисто языческим убеждением.

Постепенная отмена института кровной мести шла по пути, во-первых, ограничения числа лиц, имеющих право мстить, а во-вторых, предоставления родственникам убитого права отказа от кровной мести и замены ее на выкуп. Поэтому отмена кровной мести находилась в прямой зависимости от развития экономических отношений и уровня общественного строя.

По мнению М.Б. Свердлова, учитывая общий уровень развития праславянского общества в V-VI веках – санкционирование обычая кровной мести княжеской властью; возможность замены кровной мести на выкуп и

введение продажи, а, следовательно, достаточно активное вмешательство князя в общественные отношения, возникновение смертной казни у восточных славян следует отнести к V веку [4, с. 129].

К этому же веку относится и начало становления уголовного права у восточных славян. Эволюция ограничения и постепенной отмены смертной казни проводилась путем замены кровной мести на выкуп. И.Д. Беляев в своих лекциях по истории законодательства упоминает о факте замены кровной мести имуществом убийцы, когда последний мог вступать в договор о выкупе с родственниками убитого, но не ранее, чем через 40 дней после совершения убийства. В случае же отказа от выкупа убийца вновь мог возобновить свое предложение через 1 год. Если же и во второй раз убийца получал отказ, то ему предоставлялась еще одна попытка уладить дело миром. После третьей неудавшейся попытки убийца терял всякие надежды выкупить свое преступление [1, с. 19].

Первое письменное упоминание о замене кровной мести выкупом относится ко времени княжения Олега (907-912 годы). Договор Руси с Византией 911 года, предусматривал кровную месть, но для родственников убитого предоставлялась альтернатива: либо отомстить убийце, либо потребовать выкуп.

Дальнейшее расширение применения смертной казни в России во многом связано с введением христианства на Руси князем Владимиром в 988 году и организацией института церкви, призванной выполнять важные для государства идеологическую и морально-этическую функции. В этой связи развитие правоотношений в древнерусском обществе во многом зависело от того, насколько глубоко христианство посредством церковных институтов проникало в духовную жизнь.

Позднее развитие русского права было зафиксировано в Краткой редакции Русской Правды. Статья 1 санкционирует обычай кровной мести, и он становится нормой обычного права. Вместе с тем, эта статья строго ограничивает круг родственников, имеющих право мстить: «Убьеть мужь мужа, то мьстити брату брата, или сынови отца, либо отцю сына, или брату чаду, либо сестрину сынови» [3, с. 5].

Окончательная отмена кровной мести отмечается в Пространной редакции Русской правды, где устанавливается за убийства «в обиде или в разбое», совершенные в отношении знатных княжеских слуг, 80-ти гривенная вира, а в отношении простолюдина – 40- гривенная вира [3, с. 6].

Отсутствие смертной казни в перечне наказаний по Русской Правде юридически означает ее законодательную отмену. Об этом пишет профессор Р.Л. Хачатуров [5, с. 322]. Однако, это вовсе не означало, что смертную казнь не применяли.

В Древней Руси смертная казнь применялась за религиозные и государственные преступления. В 1071 году в Новгороде казнен волхв за публичное порицание веры христовой и за мятеж; в 1157 году в Киеве сожжен еретик Мартин; за государственную измену в Москве в 1379 году

были казнены И.В. Вельяминов, в 1383 году – Некомат [1, с. 287].

Первый раз в истории Руси, смертная казнь нормативно была закреплена в 1398 году в Двинской уставной грамоте, юридически оформившей вхождение двинской земли в состав Московского государства. В статье 5 данной грамоты указывалось, «Смертная казнь назначается в одном единственном случае – за кражу, совершенную в третий раз» [2, с.68].

Подводя итог вышеизложенному, можно отметить, что смертная казнь берёт свои истоки из далёкого прошлого и генетически связана с кровной местью. А это значит, что уже тогда общество начал волновать этот вопрос. Проблема смертной казни является сложной и многогранной. Она затрагивает политико-правовые, социально экономические, нравственно религиозные, культурно-психологические и другие сферы нашей жизнедеятельности.

Использованные источники:

1. Беляев И.Д. История русского законодательства: учеб. - СПб.: Лань, 1999. - 639 с.
2. О смертной казни: мнения русских криминалистов: сб.ст. - М.: Типо-Литография «Русского Товарищества», 1999. – 468 с.
3. Русская Правда // Памятники русского права / под ред. С.В, Юшкова. – М.: ИНФРА – М.: Норма, 1952. - 197 с.
4. Свердлов М.Б. Изучение древнерусской хронологии в русской и советской историографии. - Л.: Наука, 1972. – 372 с.
5. Хачатуров Р.Л. Общая теория юридической ответственности.- М.:Юридическая литература Пресс, 2007.- 951 с.

Литвиненко А.Д.

студент

экономический факультет

Фалина Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и ВЭД

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

МЕСТО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Развитие мировой экономики начала XXI века подтверждает глобальную роль аграрного сектора, повышая значение мирового сельскохозяйственного производства и распределения продовольствия как фактора преодоления бедности, обеспечения устойчивого экономического роста и стабилизации. А также аграрный сектор на мировом уровне сохраняет функции основного элемента глобальной внешнеэкономической политики, детерминанты степени интегрированности почти двух третей государств в единое мирохозяйственное пространство.

Международное разделение труда обуславливает связи между

входящими в их состав странами, в каждой из которых сельское хозяйство имеет свой географический аспект: внутренний - раскрывает различия (в пределах страны) природных, социальных и экономических условий, агротехнические особенности и специализацию; внешний - отражает географические особенности международных связей определенной страны (торговли и других форм экономических контактов, миграции рабочей силы и т.п.) с точки зрения ее сельскохозяйственного производства. Согласно международной статистике доля мужского рабочего населения, занятого в агропроизводстве, служит показателем, на основе которого страны делятся на индустриальные (менее 35%), полуиндустриальные (35-59%) и аграрные (60% и более) [2].

Таким образом, современный мир можно характеризовать как полуиндустриальный. Это обобщающее заключение отражает универсальную тенденцию, которая с явно неоднозначной силой проявляется в разных частях земного шара и потому выступает компромиссным следствием взаимодействующего сосуществования развитой и развивающейся экономикой.

В первой из них доля самодельного населения, добывающего средства к жизни непосредственно аграрным трудом. Благодаря развивающимся странам в мире еще продолжается абсолютное увеличение численности рабочей силы, вовлеченной в агропроизводство, несмотря на постоянный и по существу повсеместный отток селян в города - на учебу и ради профессионального роста, в поисках работы и пропитания. Это можно проиллюстрировать на примере Польши: 93% площади Польши относятся к сельской местности, и на этой площади проживают 38% всего населения, а 50% сельского населения не занято в сельском хозяйстве, и только 8% населения живут за счет сельскохозяйственного производства [1]. Для большинства деревенских жителей самой большой проблемой является стабильное место работы. Это объясняло необходимость разнообразить сельскую экономику. Это разнообразие является многофункциональным развитием села в Польше. Многофункциональное развитие означает уход от многофункциональности, т.е. производства сельскохозяйственного сырья, и включение сельской местности в большое количество объединений с не аграрными функциями.

В условиях глобальной экономической рецессии российское сельское хозяйство явилось одной из немногих отраслей, сохранивших положительную динамику роста агропроизводительности труда. Россия сохраняет свой экспортный потенциал и твердо укрепила в пятерке ведущих мировых поставщиков зерна. Так, еще в 2010-2011 зерновом году было экспортировано около 25 млн. т. российского зерна (1 место - США - 20 % мирового экспорта, 2 место - Европейское сообщество - 15 %, 3 место - Канада - 14 %, 4 место - Россия - 14 %). В стране ежегодно производится более 600 тыс. т элитных семян зерновых и зернобобовых культур, 8 тыс. т масличных (Россия занимает 1 место в мире по объемам производства

маслосемян подсолнечника), 3 тыс. т многолетних трав, 80 тыс. т семенного картофеля и необходимое количество семян овощных культур. В целом по России на всей посевной площади высевается около 18 млн т различных семян на сумму около 100 млрд руб., из которых на 80 млрд руб. - собственные семена. При этом необходимо отметить, что на 1 руб. субсидий на семена окупается 54 руб. прироста продукции.

Согласно данным Министерства сельского хозяйства России экспорт продовольствия превышает 9 млрд долл. А в случае освоения рынков стран Ближнего Востока, Северной Африки и Юго-Восточной Азии масштабы экспорта российского сельского хозяйства, по оценкам специалистов Международной торговой палаты, могут достичь современного уровня экспорта вооружений.

Фактор интенсификации сельскохозяйственного производства в последние десятилетия продолжал оставаться определяющим в отношении масштабов валовой продукции зерна в группе промышленно развитых стран. Зерновые хозяйства, как и сельское хозяйство в целом, по существу превратились в составную часть агропромышленного комплекса, в котором непосредственное сельскохозяйственное производство тесно объединено с переработкой, хранением и конечной реализацией продукции, а также с обеспечением фермерского хозяйства средствами производства. Интенсивный путь развития производства зерна в мире будет преобладать и впредь, поскольку только этот путь может привести к смягчению кризисных явлений в снабжении продовольствием постоянно растущего населения.

Во многих развивающихся странах сохранились архаичные формы земледелия и землепользования, задерживается проведение прогрессивных аграрных реформ. Производство сельскохозяйственных культур во многих из них, особенно в странах Африки, остается сильно зависимым от условий погоды.

При значительном росте валовой продукции зерна в целом в промышленно развитых странах и развивающихся государствах продолжает углубляться диспропорция в зерновом хозяйстве: возрастающий и разнонаправленный разрыв между производством и потреблением в каждой из этих групп стран.

В промышленно развитых странах происходит концентрация «излишков» зерна, поскольку производство превышало расход зерна. В развивающихся странах, наоборот, в связи с увеличивающимися продовольственными потребностями возрастал дефицит зерна, среднедушевое производство здесь увеличивалось незначительно, а в ряде регионов продолжало снижаться.

Очень важное значение в мировом агропроизводстве имеет животноводство. В разных странах мира животноводство имеет различный уровень развития. В экономически-развитых странах таких как Европа, Северная Америка, Япония и в странах с переходной экономикой Восточная Европа - это высокоинтенсивная, высокомеханизированная отрасль,

базирующая на таком же интенсивном и механизированном кормопроизводстве. Основные отрасли здесь - молочное животноводство, стойловое выращивание крупного рогатого скота на мясо, свиноводство, высокотехнологизированное птицеводство.

Животноводство этих стран - высокотоварная отрасль, тесно связанная с перерабатывающими и сбытовыми звеньями агропромышленных комплексов. Однако в странах, имеющих большие пастбища, животноводство сочетает в себе черты экстенсивного производства, связанного с другими звеньями АПК. Здесь выращивают крупный рогатый скот на мясо, разводят овец, используя пастбища. Это характерно, например, для Юго-Запада США, Австралии, Новой Зеландии, ЮАР, в меньшей мере для Украины, России и Казахстана. Это связано прежде всего с суровыми климатическими условиями, в следствие которых требуются дополнительные сооружения для крупнорогатого скота и поддержание хороших теплых условий в холодных частях страны. В сельском хозяйстве США животноводство преобладает над растениеводством и дает более 55% всей товарной продукции. В Китае на долю животноводства приходится 30 процентов валовой сельскохозяйственной продукции страны и в последние годы государство, делает упор на реструктуризацию и улучшает количество продукции. Животноводство Бразилии преимущественно мясное, дает около 40% стоимости сельхозпродукции. Преобладают пастбищное скотоводство, а так же мясное скотоводство в сочетании с овощеводством. [4]

Стоит отметить то, что, обладая уникальным ресурсным потенциалом развития национального АПК и сельского хозяйства, Россия становится платформой дальнейшей ее интеграции в мировую хозяйственную среду, фактор ее внешнеэкономического и внешнеполитического значения, репозиционирования в структуре международного разделения труда, что в перспективе должно создать не только дополнительные инструменты преодоления социально-экономических проблем внутрихозяйственной дифференциации, повышения конкурентоспособности регионов, но и повысит суверенитет страны в глобализирующей экономике, предоставит альтернативные возможности ее хозяйственного прогресса, стабилизации темпов экономического роста.

Использованные источники:

1. Винтовкин П.С., Юдин В.Е. Перспективы увеличения производства и экспорта российской агропродовольственной продукции. // Информационный бюллетень Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ-2012.
2. <http://www.colib.com>
3. Владимир Капа-Мурза - о России URL: <http://www.svobodanews.ru>.
4. <http://www.analitika.ru>

Литвиненко С.А.
студент
факультет учета и аудита
Поленова С.Н., д.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА: СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ

Аннотация

Рассматриваются особенности и характерные черты налоговых рисков: полярность и равноправность. Делается вывод о неотделимости понятий «государственные налоговые риски» и «налоговые риски бизнеса»

Ключевые слова: *налоги, налоговый риск, налоговая система, полярность.*

Налоговый риск как разновидность финансовых рисков является неотъемлемой составляющей финансово-хозяйственной деятельности организаций. Основным признаком налоговых рисков считается вероятность наступления негативных последствий, которые можно разделить на две группы. Во-первых, это материальные потери, в том числе финансовые (убытки, недополучение доходов, прибыли и т. п.). Во-вторых, это негативные события, действия правового, социального, психологического и иного характера.

Налоговый кодекс РФ и иные нормативные правовые акты не раскрывают содержание налогового риска, но оно широко используется в нормативных правовых документах и публикациях специалистов - Гончаренко Л.И., Лысенко И.В., Пинской М.Р., Панскова В.Г., Варнавского А.В. и др.

Налоговые риски несут все участники налоговых правоотношений. Налоговые риски государства возникают при принятии решений в сфере налогообложения в сфере законотворческой деятельности, при определении прав, обязанностей и ответственности всех его участников, заключении международных соглашений по налогообложению, осуществлении контроля соблюдения законодательства. Налоговые риски бизнеса возникают в момент принятия управленческих решений.

Л.И. Гончаренко определяет налоговый риск как «возможное наступление неблагоприятных материальных (прежде всего финансовых) и иных последствий для бизнеса или государства в результате действий (бездействия) участников налоговых правоотношений» [6]. М.Р. Пинская полагает: налоговые риски для обеих сторон возникают из-за неоднозначности трактовки налогового законодательства - законотворческой деятельности государства, провоцирующей спорные ситуации [7].

Подобного мнения придерживается В.Г. Пансков. Ученый считает, что понятие «налоговые риски» следует применять в отношении хозяйствующих субъектов и государства, а налоговые риски должны характеризоваться как вероятность финансовых потерь для всех участников налоговых правоотношений [5].

Определение субъектов налоговых правоотношений является основой налоговых рисков. По причине двух противопоставленных друг другу субъектов налоговых правоотношений существует такая отличительная черта налогового риска, как полярность. Причиной риска являются действия субъекта, основанные на его выборе [2, с. 141]. Поэтому в налоговых отношениях риск следует рассматривать с точки зрения двух субъектов. Варнавский А.В. определяет, что риск начинает существовать, когда субъект риска делает выбор, который является причиной этого риска.

Характерной чертой рисков является наличие альтернатив при принятии управленческих решений. Для бизнеса альтернативность проявляется в выборе одной из возможных схем поведения при формировании налоговой базы: абсолютно законной схемы; схемы, построенной на противоречиях налогового законодательства; незаконной схемы минимизации налоговых платежей.

По мнению А.В. Варнавского, налоговые последствия наступают в результате событий. Одно и то же событие в один и тот же момент времени не может одновременно иметь и положительный, и отрицательный результат для одного субъекта. Событие, которое способно принести кому-либо ущерб или убыток, является отрицательным. Событие, способное принести пользу или прибыль, считается положительным. Отсюда одно и то же событие может быть положительным для налогового органа и отрицательным для бизнеса, и наоборот [2, с. 140]. С одной стороны, бизнес стремится сократить свои налоговые обязательства. Однако это не значит, что бизнес ведет себя недобросовестно, это обозначает направление его стремления. В то же время налоговые органы основной целью своей деятельности считают максимизацию налоговых поступлений, что четко выражает стремления государства. Разнонаправленность интересов сторон, участвующих в налоговых отношениях («налоговую ловушку»), в своем исследовании А.В. Варнавский [2, с. 140] предлагает изобразить в виде «вектора стремлений», который по сути своей отражает «перетягивание одеяла на свою сторону». Разнонаправленность мотиваций приводит к разнонаправленности налоговых рисков. Если бизнес теряет, то бюджет приобретает, и наоборот.

Поскольку причиной налогового риска выступает налоговая неопределенность, а конкретный налоговый риск имеет место в результате того или иного действия субъекта налоговых отношений, до тех пор, пока бизнес не совершит какой-либо операции и не отразит ее у себя в отчетности, налоговый риск не возникнет ни у него, ни у государства [2, 141]. При этом действует и обратный эффект. Можно говорить о равноправии в условиях порождения налогового риска с обеих сторон.

Налоговые риски государства и бизнеса определяются в основном одними и теми же факторами, которые можно подразделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы для бизнеса - это его собственная деятельность по налоговому планированию, для государства - проводимая им налоговая политика. Внешние факторы для бизнеса - это изменения условий налогообложения, для государства - формирование и функционирование международных оффшорных зон. Одновременно и равнонаправленно для них действует еще один внешний фактор - мировая конъюнктура цен на экспортируемую продукцию. Негативным последствием для государства является, прежде всего, недопоступление (снижение) налоговых доходов в бюджетную систему страны. Иным последствием выступает негативная оценка налогового климата страны (снижение налоговой конкурентоспособности), сокращение производства товаров, работ, услуг и др. В связи с приведенными обстоятельствами, мы согласны с выводами А.В. Варнавского, о том, что полярность по отношению друг к другу и равноправие налоговых рисков позволяет сделать вывод о дуализме данного явления [2, с. 141].

На основании приведенных характеристик налоговых рисков, а также определений, приводимых авторами в налоговой литературе, сформулируем комплексное понятие «налогового риска». Налоговый риск – это вероятность наступления финансовых последствий, одновременно негативных для одного и позитивных для другого субъекта налоговых правоотношений, обусловленная действием или бездействием этих субъектов налоговых правоотношений. Такое определение, на наш взгляд, всесторонне охватывает сущность термина. Для государства, занимающегося сбором налогов, и для бизнеса, уплачивающего их, негативными будут последствия финансового характера, поскольку казна может недополучить средства, а организация оказаться в убытке. Определение отражает полярность наступления таких последствий (позитивных для одной стороны и негативных для другой). В определении присутствуют причины возникновения риска, а в его сферу попадают также физические лица, как субъекты налоговых правоотношений.

В дальнейшем экономические исследования в области налогообложения должны быть, прежде всего, направлены на агрегирование понятий «государственные налоговые риски» и «налоговые риски бизнеса» в общем понятии «налогового риска». Разделение этих двух терминов не позволяет сформировать эффективно действующий аппарат управления налоговой системой и не способствует формированию полноценной методологической базы.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 30.01.2014)
2. Варнавский А.В. Налоговые риски государства и налогоплательщика: полярность и равноправность // IV Международная научно-практическая конференция молодых ученых и студентов «Актуальные проблемы

налоговой политики». – 2013. - № 9. С. 139 - 141.

3. Лысенко И.В. Налоговые риски в деятельности коммерческих организаций: сущность и управление / И.В. Лысенко // Финансы, бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – №1. С. 169 - 179.

4. Пансков В.Г. Налоговые риски: налогоплательщики и государство / В. Г. Пансков // Налоговый вестник. – 2009. - № 1. С. 3 - 7

5. Лисовская И. А. Налоговые риски: понятие, факторы возникновения, методы управления // Экономика и право. – 2011. – С. 3 - 13.

6. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения // Налоги и налогообложение. – 2009. - № 1. С. 17 – 24.

7. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявление / М.Р. Пинская // [Электронный ресурс] // URL:// <http://organictheory.ru/taxplaning/taxrisk/>

Литвинова М.В.

магистрант

Лукашина Е.В., к.э.н.

зав. кафедрой торгового дела

Пермский институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Пермь

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ТОРГОВЛЕ

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу подходов к оценке эффективности бизнес-процессов в торговой организации. В работе дано определение экономической эффективности, рассмотрена система экономических показателей, а также выделены были выделены качественные показатели, такие как уровень торгового обслуживания и сервиса, конкурентные преимущества, товарная и сбытовая политика торговой организации.

Ключевые слова: экономическая эффективность, экономический эффект, прибыль, рентабельность, оценка эффективности трудовых и материально-технических ресурсов, товарная и сбытовая политика, конкурентное преимущество, торговое обслуживание, сервис.

В современном мире торговые предприятия нацелены на повышение эффективности бизнес-процессов. Показатели функционирования бизнес-процессов можно разделить на две группы, которые оценивают две категории: эффективность и эффект.

Экономический эффект — это результат от функционирования предприятия, выражаемый такими показателями, как товарооборот, объем продажи товаров, валовой доход, прибыль [4].

Эффективность — это относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его

получение.

При оценке эффективности бизнес-процессов предприятия рассматривают экономическую эффективность.

Экономическая эффективность определяется как соотношение между затратами по вовлеченным производственным, материальным, финансовым, трудовым ресурсам и полученными результатами [4].

Экономическая эффективность – это результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам. Складывается как интегральный показатель эффективности на разных уровнях экономической системы, является итоговой характеристикой функционирования национальной системы.

Основной целью для выполнения оценки эффективности предприятия является открытие потенциала его развития, которое определяется по результатам экономического анализа, при применении которого используются показатели экономической эффективности деятельности предприятия.

Самым главным критерием эффективности являются расходы на социальные нужды и материальное стимулирование сотрудников предприятия, которые образуются за счет чистой прибыли.

В современных условиях необходимо четко определить, что же является бизнес-процессами торгового предприятия. Бизнес-процессы – это повторяющиеся во времени множество внутренних операций (видов деятельности), потребляющих определенные ресурсы и начинающихся с одного или более входов и, на выходе, заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту. Таким образом, следует выделить следующие бизнес-процессы в торговле:

1. Коммерческие процессы, они связаны со сменой стоимости товара, или его куплей-продажей:

- Исследование конъюнктуры рынка;
- Организация товароснабжения;
- Управление товарными запасами;
- Организация сбыта;
- Оценка эффективности.

2. Технологические процессы, которые связаны с организацией материального перераспределения товаров:

- Товарная обработка;
- Приемка товара;
- Размещение и хранение товара;
- Грузоперевозки.

В настоящее время не существует единого подхода к оценке эффективности бизнес-процессов в торговле. Для ее оценки чаще всего используют систему показателей, содержание которых в каждом конкретном

случае определяется жизненным циклом предприятия, его размером, назначением анализа и другими параметрами.

Одной из точек зрения является оценка эффективности бизнес-процессов в торговле на основе расчета системы показателей: обобщающие показатели эффективности деятельности предприятия, показатели эффективности использования основных фондов и собственного капитала, материально-оборотных средств, рабочей силы, эффективности текущих затрат (таблица 1) [4].

Таблица 1

Система показателей эффективности бизнес-процессов торгового предприятия

Группа показателей	Наименование показателей и их условное обозначение	Формулы расчета
Обобщающие показатели эффективности деятельности	Общая экономическая рентабельность – P_o	$\Pi^*/T^{**} \times 100$
	Рентабельность товарооборота (продаж) – P_t	$\Pi/T \times 100$
	Число оборотов капитала - O_k	T/K
Эффективность использования собственного капитала (K_c)	Рентабельность собственного капитала - P_c	$\Pi/K_c \times 100$
Эффективность использования основных фондов (Оф)	Товарооборот на 1 м ² общей /торговой площади	T/S^{***}
	Рентабельность основных средств (фондов)	$\Pi/ОФ \times 100$
	Прибыль на 1 м ² общей (торговой) площади	T/S
Эффективность использования материальных оборотных средств (МС)	Рентабельность материальных оборотных средств – P_{mc}	$\Pi/МС \times 100$
	Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств – K_o	$T/З_{ср}^{****}$
Эффективность использования рабочей силы	Товарооборот на одного работника Прибыль на одного работника	$T/ЧР^{*****}$
	Валовая или чистая прибыль, израсходованная на оплату труда и социальные нужды	$\Pi/ЧР$
Эффективность текущих затрат (ТЗ)	Уровень издержек обращения (ИО) к товарообороту – $У_{ио}$	$ИО/T \times 100$
	Рентабельность текущих затрат - $P_{тз}$	$\Pi/ИО \times 100$

* Π - сумма прибыли (валовой или чистой);

** T - объем товарооборота (без НДС);

*** S - общая (торговая) площадь магазина);

**** $З_{ср}$ - средние товарные запасы;

***** $ЧР$ - численность работников.

При определении количественных показателей можно выделить следующие группы:

I. Группа показателей финансовой деятельности предприятия:

1) Товарооборот – сумма денежных средств, полученная от реализации товаров за определенный период. Значит, чем больше целевой товарооборот, тем выше вероятность роста объема продажи товаров. Товарооборот можно

рассматривать как результат деятельности предприятия, его экономический эффект, а также как показатель товарного снабжения населения. Следовательно, по объему товарооборота можно определить значимость предприятия на товарном рынке.

2) Валовой доход – товарооборот за вычетом стоимости реализуемых товаров (или сумма торговой надбавки). Величина валового дохода зависит от закупочной деятельности, ассортимента и наценки.

3) Чистая прибыль = валовой доход – издержки обращения – налоги. Чистая прибыль – это часть валового дохода, который остается в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

4) Издержки обращения - это вложение средств в операции. То есть, это затраты, которые необходимы для доведения товаров от поставщика до потребителя. Или же, издержки обращения – это большая часть текущих расходов торговых предприятий, которые им необходимы для осуществления своих функций, то есть по своей сути это – затраты на реализацию товаров и услуг. Издержки обращения могут быть такими:

- содержание и аренда склада;
- транспортные расходы (в т.ч. содержание транспорта, расходы на ГСМ);
- расходы на складскую товарную обработку (содержание запасов, размещение товаров, фасовка и комплектация партий);
- расходы на оплату труда;
- коммунальные платежи;
- налоговые выплаты;
- прочие расходы (представительские, приобретение расходных материалов и прочие непредвиденные расходы).

Уровень издержек обращения: $\text{Сумма издержек} / \text{Товарооборот} \times 100\%$

5) Рентабельность = Прибыль / Издержки обращения. Рентабельность – это использование средств, при котором предприятие не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль. При условии роста прибыли и роста объемов продаж рентабельность будет увеличиваться, а при снижении выручки и снижении цен на продукцию рентабельность уменьшается.

II. Группа показателей по материальным ресурсам.

1) Стоимость основных производственных фондов – это стоимость всех материальных ресурсов находящихся на балансе предприятия на момент оценки. Другими словами, это средства труда, которые участвуют в процессе производства и сохраняют свою естественную форму. Стоимость фондов переносится на товар частями, по мере утраты его потребительской стоимости. Стоимость основных фондов частями входит в издержки обращения и через это входит в стоимость реализуемых товаров. Основные фонды используются длительное время, от года до нескольких десятков лет.

2) Фондоотдача - это отношение товарооборота к средней стоимости

основных средств. С помощью данного соотношения можно определить сколько на каждый рубль средств приходится рублей товарооборота. Следовательно, чтобы увеличить фондоотдачу необходимо, чтобы увеличивался рост товарооборота и опережал рост стоимости основных фондов. Отсюда следует вывод, что рост фондоотдачи это важнейший фактор в улучшении финансовых результатов деятельности предприятия.

3) Фондорентабельность определяется как отношение прибыли к стоимости основных средств.

$$\text{ФР} = \text{П} / \text{Оср};$$

где П – прибыль;

Оср – стоимость основных средств.

Следовательно, фондорентабельность это показатель, который характеризует сколько рублей прибыли приходится на 100 рублей основных фондов. Если рост данного показателя в динамике будет увеличиваться, то значит, что основные фонды используются эффективно. А если будет уменьшение данного показателя, при одновременном увеличении фондоотдачи, то будет происходить увеличение затрат предприятия.

4) При определении эффективности следует учитывать стоимость собственных и арендованных средств.

Доход на 1 кв. метр торговой площади = Товарооборот \ размер торговой площади.

III. Группа показателей по трудовым ресурсам

Эффективность деятельности любого современного предприятия зависит от организации трудовой деятельности. Одним из самых важных показателей, характеризующим работу организации, является производительность трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы по Трудовому Кодексу Российской Федерации определяются как физические лица, которые вступили в трудовые отношения с работодателем [5]. К показателям трудовых ресурсов можно отнести следующие критерии:

1. Численность персонала.

Качество торгового обслуживания во многом зависит от фактического уровня квалификации работников. Хорошей динамикой будет являться увеличение количества сотрудников с высшим и средним профессиональным образованием и уменьшением числа сотрудников со средним и неполным средним образованием.

Не менее значимую роль играет возрастная категория сотрудников - основной состав должен состоять из молодого, трудолюбивого и активного коллектива.

2. Фонд оплаты труда – это общие издержки предприятия на выдачу заработной платы всем сотрудникам, а также выплаты социального характера.

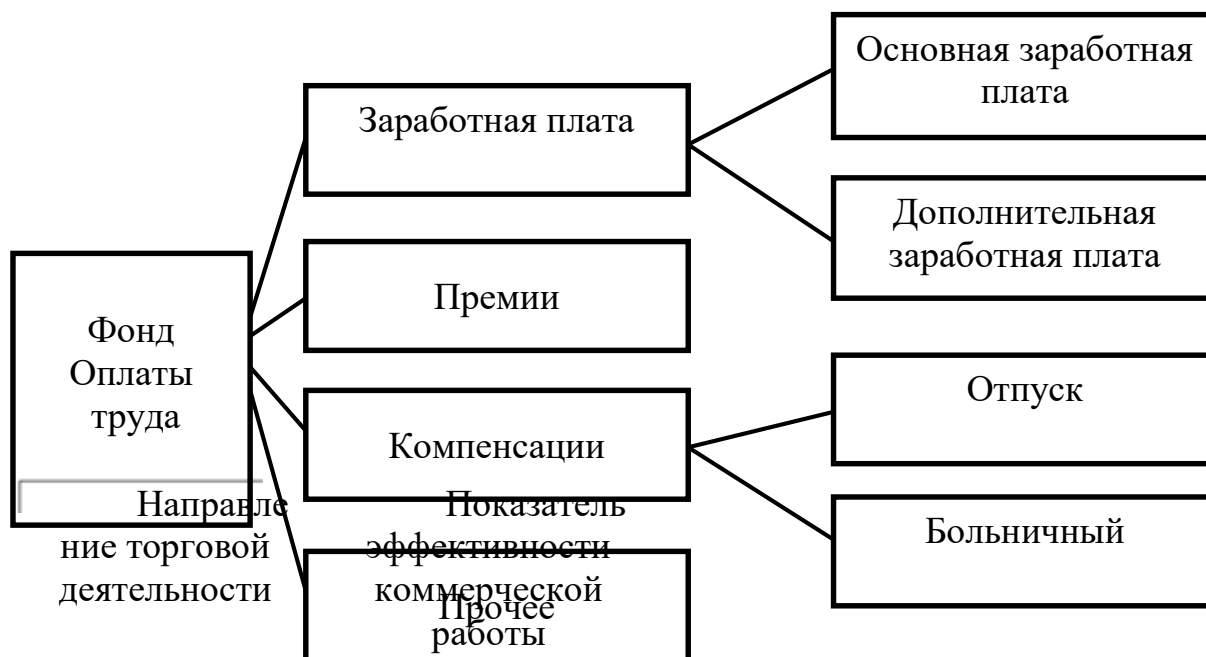


Рис. 1. Структура фонда оплаты труда

Зарботная плата, разделяется на два вида: основная и дополнительная. Основная заработная плата состоит из:

- Выплат за отработанное время;
- Доплаты за праздничные дни, сверхурочные;
- Премии.

Дополнительная заработная плата состоит:

- Отпуска (в том числе по уходу за ребенком);
- Больничный лист;
- Выходное пособие по увольнению.

Анализ и оценка эффективности бизнес-процессов торгового предприятия может осуществляться также на основании расчета показателей эффективности коммерческой работы по четырем блокам (таблица 2) [3].

Таблица 2

Система показателей оценки бизнес-процессов в торговле

Направление деятельности	Показатель эффективности коммерческой работы
Планирование товарного предложения и его формирование	Степень выполнения плана
Обеспечение товарами	Широта, глубина ассортимента.
Планирование товарного предложения и обеспечение товарами	Коэффициенты обновления и устойчивости ассортимента.
	Индекс роста товарооборота.
	Прирост (сокращение) времени обращения товаров.
	Степень соответствия товарных запасов нормативу.
	Индекс выполнения плана закупок.
	Степень выполнения договорных обязательств.
	Степень поступления товаров по ассортименту.
	Коэффициент допустимого уровня качества товаров.
	Индекс валового дохода

Формирование и стимулирование спроса	Соответствие объема и структуры товарного предложения объему и структуре покупательского спроса. Степень обновления ассортимента. Коэффициент завершенности покупки. Объем и структура неудовлетворенного спроса. Рентабельность рекламных мероприятий.
Экономическая эффективность коммерческой деятельности	Прирост валового дохода от коммерческих операций. Прирост прибыли от коммерческой деятельности. Соотношение доходов и расходов по закупке и реализации товаров.

В целом, следует отметить, что оценка эффективности бизнес-процессов в торговле позволяет хозяйствующим субъектам определить слабые и сильные стороны торговой деятельности, сконцентрировать все условия на направлениях, являющихся наиболее перспективными и доходными, выработать стратегию и тактику поведения торговых предприятий.

Оценка эффективности бизнес-процессов в торговле осуществляется также на основе определенной системы качественных показателей. Система измерений, составляющая базу для оценки и анализа управления бизнес-процессами, должна быть определена и согласована до начала оценки, так как она применяется на двух этапах – на этапе анализа модели предприятия «как есть» и на этапе оценки эффективности после проведенных изменений.

Среди качественных показателей можно выделить следующие показатели:

1. Уровень торгового обслуживания.

Качеству торгового обслуживания в наше время уделяется огромное внимание, так как растет материальное благополучие людей, а также происходит большая конкурентная борьба в торговле. В связи с этим очень важен такой фактор, как качество торгового обслуживания. Под этим понимается создание наиболее благоприятных условий для выбора и приобретение товаров потребителем и оказание предусмотренных услуг.

2. Уровень сервиса, в том числе качество предоставляемых услуг, определяется как качество сервиса. Это непосредственное желание потребителя «купить» или прийти снова. Огромное влияние играет сотрудник, который должен уметь поддерживать коммуникацию. Следовательно, оценка качества услуги будет происходить на основании результата и процесса предоставления услуги.

3. Конкурентное преимущество.

Конкурентное преимущество – это преимущество над конкурентами, которое позволяет завоевать прочные позиции на рынке. Другими словами, это качество товара или услуги, которое предлагает предприятие. А конкуренты этого предложить не могут или же их товар или услуга

находятся на более низком уровне.

Одним из показателей конкурентного преимущества является маркетинговая политика. Она представляет собой план, который ориентируется на определенные цели, устанавливаются основные стратегии. Следовательно, маркетинговая политика состоит из товарной, дистрибуционной, ценовой и коммуникационной политик.

Товарная политика – это целенаправленное управление товарной массой и номенклатурой товаров. Задача заключается в том, чтобы, умело сочетая товарные ресурсы с рыночными запросами, разрабатывать и осуществлять такую политику, которая способствовала бы устойчивому продвижению и росту оптовой продажи товаров. Товарная политика обуславливается: современными требованиями рынка, покупательским спросом, стратегией конкуренции, темпами производства и обновления продукции, доведением ее до потребителей [4].

Дистрибуционная политика – это сбыт продукции и логистика. Другими словами, это поиск торгового партнера и сотрудничество с ним, а также влияние на посредника.

Ценовая политика – это процесс формирования цен, для достижения определенных результатов: увеличение прибыли, закрепление на рынке, создание репутации компании.

Коммуникационная политика состоит из того, что создается и оформляется информация, которая направлена на рынок сбыта, для того чтобы управлять покупателями.

4. Широта ассортимента определяется товарами разного вида, разных групп и наименований. Широту ассортимента товаров находят по формуле:

$$K_{ш} = \Gamma_{ф} / \Gamma_{н},$$

где $K_{ш}$ – коэффициент широты,

$\Gamma_{ф}$ – количество групп товаров на момент определения;

$\Gamma_{н}$ – общее количество групп товаров, ед.

5. Известность компании и узнаваемость торгового бренда.

Известность компании важна для каждого предприятия.

Существует несколько видов узнаваемости брендов:

- Тор of Mind – это первый бренд, который называется потребителем.
- Спонтанная узнаваемость.
- Узнаваемость с подсказкой.

И в заключении еще раз отметим, что определение экономической эффективности необходимо для каждого предприятия, так как она позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия, следовательно, направить все свое внимание на те бизнес-процессы, которые необходимо совершенствовать. При определении всех показателей экономической эффективности определяется потенциал развития предприятия.

Использованные источники:

1. Абрютина М.С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности: уч. пособие / М.С. Абрютина. Москва: Дело и сервис, 2010. – 462с.
2. Берг Т.И. Планирование основных показателей деятельности предприятия розничной торговли: уч. пособие. – Красноярск, 2007. -138с.
3. Николаева Т.И. Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли. – <http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=22135>
4. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 248 с.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 197 – ФЗ (с учетом поправок от 25.11.2013).

Литовченко Ю.С.

студент 3 курса

Насиров Ю.З., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Абраменко И.П., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Донской государственный

аграрный университет

Россия, п. Персиановский

САНКЦИИ КАК СТИМУЛЯТОР РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

***Аннотация:** в статье рассмотрены санкции и эмбарго и их влияние на сельское хозяйство России. Приведены мнения экономистов о дальнейшем развитии ситуации. Проанализирована обстановка аграрного сектора Ростовской области на текущий период и оказываемые меры государственной поддержке по развитию сельского хозяйства.*

***Ключевые слова:** санкции, эмбарго, сельское хозяйство, меры поддержки, Ростовская область.*

Вводимые санкции ЕС против России и их влияние на экономику нашей страны на сегодняшний день одна из наиболее обсуждаемых тем. К каким последствиям могут привести данные ограничения, никто точно не знает. Большинство экспертов только предполагают, и не могут сказать с полной уверенностью, что все будет именно так. России данные санкции позволили ввести свои ответные меры для защиты национальных интересов страны. Всем известно, что после вступления страны в ВТО больше всего пострадало сельское хозяйство (объемы производства сократились из-за дешевого импорта), а в данный момент эмбарго позволит немного пробудить отечественных товаропроизводителей.

Конечно, быстро увеличить собственное производство не удастся, но как отмечает Дмитрий Булатов, в краткосрочном периоде импортная

продукция будет заменена импортом из других стран, а в дальнейшем при поддержке государства произойдет подъем отечественного производства[1].

Рассмотрим, как повлияли введенные санкции на Ростовскую область, и какие меры принимаются для развития собственного производства и улучшения ситуации по продовольственной безопасности региона.

Регион в силу своих географических и исторических особенностей находится в тесных взаимосвязях с Украиной, поэтому вводимые санкции ЕС не оказывают существенное влияние на ее развитие. Последние три года наблюдается сокращение импорта в регион. В настоящее время это прежде всего связано со сложившейся ситуацией в стране, но еще в 2013 году импорт из Ростовской области сократился на 10% (до \$4 млрд) по сравнению с 2012-м. По данным Ростовстата, сократились объемы поставок продукции машиностроения (38% от общего объема) и металлоизделий (21%). Подавляющая часть черных металлов, труб и проката поступала именно из Украины.

Объемы экспорта из Ростовской области при этом в 2013 году сохранились на уровне 2012 года, составив 5,4 млрд долларов. По данным Ростовстата, по итогам 11 месяцев 2013 года предприятия области увеличили экспортные поставки продукции топливно-энергетического комплекса (30% в структуре экспорта), машиностроения (9%), химического комплекса (2%). Предприятия-экспортеры по-прежнему ориентированы на страны дальнего зарубежья, в которые направляется 85,1% экспорта, при этом на Турцию и Швейцарию приходится 25% и 15% экспорта области соответственно[3].

На данный момент в области принята концепция развития агропромышленного комплекса Ростовской области на период до 2020г, а так же Государственная программа Ростовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», но список принимаемых программ в новом году, вероятно, пополнится новыми по поддержке товаропроизводителей и обеспечению продовольственной безопасности региона и страны в целом.

На Дону традиционно развито животноводство. В этой отрасли хозяйства специализируются по молочному и мясному скотоводству, свиноводству, овцеводству, коневодству и птицеводству.

В среднем за год в области производится около 400 тысяч тонн мяса, свыше 1 млн. тонн молока и около 1,6 млрд. штук яиц. Более 87 % производства молока, 53 % мяса и 35% яиц сосредоточено в личных подсобных и крестьянских фермерских хозяйствах[2].

Следует обратить внимание на развитие не только КФХ, но так же на развитие ЛПХ, оказание им финансовой помощи в заготовке кормов, покупке скота, а так же наладить сбыт их продукции, исключив многочисленных перекупщиков. В среднем на селе каждое пятое подворье содержит по одному КРС и около 6-8 МРС. На территории в 100 тысяч квадратных километров проживает 4,2 млн человек, из них третья часть в

сельской местности - 1,4 млн человек. Получаем, что ЛПХ за год способно производить до 280 тыс. голов КРС. Если при этом оказывать помощь в закупке скота (30%) и последующей его реализации по фиксированной цене (от 200 руб/кг мяса), то эта цифра может увеличиться в два раза. При этом лица обязуются платить от полученного дохода за вычетом расходов около 6%, то ежегодно область будет получать 4,2 млн. руб в виде налога только с ЛПХ. Это позволит развивать собственную перерабатывающую промышленность, увеличить производство продукции, создать новые рабочие места, все это в конечном итоге снизит уровень безработицы, улучшит уровень жизни населения, увеличатся отчисления в налоговую базу.

Таким образом, санкции ЕС позволят «вздохнуть» отечественному сельскому хозяйству. Развитие малых форм хозяйствования будет способствовать развитию региона, увеличению ВВП и доли в нем сельского хозяйства. Будет сведен на нет вопрос о продовольственной безопасности в области. Перерабатывающие отрасли станут более рентабельными и привлекательными для инвесторов.

Использованные источники:

1. Самофалова О. Чужого нам не надо /О.Самофалова // газета «Взгляд» [электронный источник] <http://vz.ru/economy/2014/8/6/699117.html>
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области [электронный источник] <http://www.don-agro.ru/index.php?id=56>
3. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [электронный источник] <http://rostov.gks.ru/>

Литовченко Ю.С.

студент 3 курса

Кравченко И.Н.

студент 3 курса

Иванова Н.В., к.с.-х.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВПО Донской государственной аграрный университет

Россия, п. Персиановский

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные особенности конкурентоспособности и пути её повышения на предприятии.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы, оценка конкурентоспособности, повышение конкурентоспособности.

На современном этапе рыночных отношений проблема конкурентоспособности занимает главное место в политике предприятий. Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится

стратегическим направлением в деятельности руководства организации. В свою очередь успешное функционирование предприятий влияет на множество показателей по развитию региона и страны в целом.[1]

Конкурентоспособность предприятия - способность организации быстрее приспосабливаться к меняющимся условиям внутренней и внешней среды по сравнению с другими.

Рассмотрим основные факторы, определяющие не только конкурентоспособность организации, но и производимой продукции:

- производственная и организационная структура предприятия;
- технологии;
- учет и регулирование производственных процессов;
- уровень квалификации персонала;
- качество менеджмента;
- информационная и нормативно-методическая база управления;
- оборудование;
- функционирование системы менеджмента качества;
- уровень стратегического управления;
- масштабы применения аутсорсинга;
- развитость сбытовой сети;
- степень защищенности конфиденциальной информации;
- масштабы применения современных информационных технологий;
- использование сети Интернет для продажи продукции;
- регулярность привлечения инвестиций в развитие производства;
- размеры сформированной постоянной и лояльной клиентской базы;
- масштабы использования достижений НТП;
- репутация предприятия;
- мотивация персонала на повышение качества товара;
- стратегические конкурентные преимущества;
- эффективная конкурентная стратегия;
- своевременность проведения реструктуризации;
- стоимость предприятия.

Несмотря на большое количество этих факторов, основным является способность производить конкурентоспособную продукцию, а также преимущества в условиях ее продвижения на рынки. [2]

Воздействовать на данные факторы можно с различной степенью

эффективности. Необходимо провести тщательный анализ всех показателей и выбрать наиболее подходящий вариант решения. Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия:

1. рост объемов реализации продукта;
2. улучшение качества выпускаемого продукта;
3. уменьшение расходов;
4. бенчмаркинг.

При выборе первого варианта решения следует учитывать, что повышение объемов реализации само по себе не принесет желаемых результатов, так как в данном случае не учитываются такие показатели, как величина расходов предприятия, его прибыль и т.д. При организации производственного процесса и планировании объемов в соответствии с данным методом необходимо определить такой объем реализации продукта, чтобы производственная деятельность была безубыточной.

При выборе второго варианта предприятие повысить свой рейтинг среди потребителя в сравнении с другими. Повышение качества продукта, оказывает влияние на: ускорение НТП, освоение новых рынков, увеличение экспорта и процветание.

Уменьшение расходов – это традиционный, давний и наиболее исследованный метод повышения конкурентных преимуществ. В данном случае в выигрышном положении будет находиться то предприятие, которое при проведении комплекса мер достигло снижения затрат. Хотя в современных условиях удержать такое преимущество достаточно сложно. Реализация этого метода потребует четкой и скоординированной работы сотрудников по совершенствованию технологий производства, логистики и НИОКР, менеджмента персонала и организационной культуры. [3]

При выборе бенчмаркинга у предприятия появляется много преимуществ. Бенчмаркинг – это процесс сравнения продуктов, услуг или процессов одной организации с продуктами, услугами или процессами другой организации. Целью этого процесса является поиск улучшений тех аспектов, по которым проводится сравнение. Критериями успешного проведения бенчмаркинга являются правильно подобранная команда, глубокая детализация процессов, заинтересованность руководства в результатах, интеграция результатов бенчмаркинга со стратегическими планами развития.

Таким образом, повышение конкурентоспособности предприятия достигается путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества продукции, внедрения инновационной политики, качественного использования ресурсов, улучшения условий работы и ряда других факторов. Своевременное регулирование, повышение конкурентоспособности предприятия являются залогом его успешного функционирования и финансовой устойчивости в будущем. [4]

Использованные источники:

1. Практикум по экономике отраслей АПК: учебное пособие / Р.Г. Раджабов

, И.В. Иванова – пос. Персиановский , ДОНГАУ, 2014. С-48.

2. Пути совершенствования внешнеэкономической деятельности Российской Федерации /материалы международной-практической конференции (25 ноября 2014г.) «Кризис 21 века Вчера. Сегодня. Завтра» ч.2-Саратов,2014. Г.А .Шушпанова, Н.В. Иванова.

3. Метод оценки и пути повышения конкурентоспособности предприятия (электронный ресурс) <http://eclib.net/37/31.html>

4. Чайникова, Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2010.

Лихачева М.А.

студент 3 курса

Пострелова А.В.

старший преподаватель

**ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный
технический университет»**

Россия, г. Ульяновск

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме инфляции, которая оказывает большое влияние на развитие экономики. В статье рассматриваются виды инфляции, её воздействие на финансовые результаты организации.*

***Ключевые слова:** инфляция, предприятие, финансовые результаты, влияние инфляции.*

Одним из серьёзных дестабилизирующим фактором для российской экономики на протяжении последних десятилетий была и остается инфляция. Оценка деятельности организации должна базироваться на реальных значениях используемых показателей.

Инфляция различно влияет на инвестиционные возможности предприятия и на её текущее финансовое положение.

Например, она оказывает влияние на выбор и принятие решений, так как инвестиции организация осуществляет сегодня и их номинальная стоимость равна реальной стоимости, а прибыли будет получать через некоторое время. А до того момента уменьшится не только текущая стоимость будущих денежных поступлений, но и сами деньги обесценятся вследствие инфляции. Поэтому, процесс оценки инвестиционного решения инфляции усложняется, возникает дополнительная потребность в финансирование.

В целом, в условиях инфляции инвестирования денежных средств в любые операции оправдано лишь тогда, когда прибыльность вложений превышать темпы инфляции.

В текущей деятельности предприятия инфляция вызывает убытки по денежным активам и может привести к большим изменениям стоимости

других активов и пассивов. Если у организации имеется некоторый временной промежуток между отгрузкой и оплатой продукции, то за период этого разрыва покупательная способность (ценность) доходов снижается (независимо от того, каков уровень инфляции) примерно на величину процентов, которые предприятие могла бы получить, если бы денежные средства, поступившие в момент отгрузки, были положены на депозит в банке. При инфляции реальная стоимость каждого поступления денежных средств снижается еще и на величину инфляционного обесценения. Поэтому в условиях инфляции организация старается понизить временной разрыв между отгрузки груза и оплатой или требует предоплату, что приводит к потере в конкурентной борьбе, потому что важнейшим фактором повышения объема продаж является продажа продукции в кредит.

Инфляция (лат. *inflatio* — вздутие) характеризуется обесцениванием национальной денежной единицы и общим повышением уровня цен.

Влияние инфляции сводится:

- к занижению реальной стоимости основных средств, издержек через амортизацию, материалов;
- необоснованному завышению прибыли, следовательно, налога на прибыль и других налогов;
- нереальности накопления денежных средств для капитальных вложений;
- оценка платежеспособности и финансовой устойчивости — необъективна.

В зависимости от темпов инфляции различают:

- ползучую инфляцию (до 10 % в год), в которой покупательная способность денег практически сохраняется, хозяйственные договоры заключаются в номинальных ценах. У этого типа инфляции, свойственной для здоровой экономики, есть положительный потенциал - несколько обесценивая деньги, она побуждает инвестиционный процесс. Инфляция такого типа стимулирует собственников денег вкладывать их в доходные мероприятия, потому что деньги, находящиеся без движения, постепенно теряют в цене;
- галопирующую инфляцию (до 100 % в год), когда рост цен происходит скачкообразно, деньги ускоренно материализуются в товары, контракты заключаются в иностранной валюте или в условных единицах. Такая инфляция отрицательно влияет на производственный цикл, является главным дестабилизирующим фактором развития производства и финансовой устойчивости организации;
- гиперинфляцию (более 200 % в год). Общая покупательная способность определяется колебаниями общего уровня цен. Такой уровень инфляции весьма отрицательно влияет как на внешних, так и на внутренних инвесторов.

Если инфляция сопровождается спадом производства, то это говорит о стагфляции. Отрицательная инфляция, или снижение уровня цен называется

дефляцией. Явление дефляции для экономики нежелательно, так как оно приводит к экономическому спаду и к общему ухудшению условий предпринимательства.

Инфляция оказывает существенное влияние на финансовые результаты организации, особенно если она более 3-5% в год:

1. Инфляция обесценивает все доходы и поступления организации. Малейшая отсрочка входящих платежей для организации ведет к тому, что она недополучает часть причитающегося ей дохода;

2. Инфляция ведет к неоправданному росту потребности в оборотных средствах, так как многие виды затрат, учитываемые в себестоимости продукции по ценам предыдущего периода, не возмещают суммы реальных расходов предприятия в текущем периоде;

3. Инфляция искажает реальную стоимость капитала организации, его активов и обязательств;

4. Высокая инфляция затрудняет и снижает инвестиционную деятельность, ведет к «проеданию» средств, предназначенных для расширенного воспроизводства и тд и тп.

Все это обуславливает необходимость в процессе принятия управленческих решений использовать методы, позволяющие оценивать потери организации в результате воздействия факторов, влияющих на уровень инфляции.

Лишута Е.А.

студент 2го курса

Плевко О.И.

студент 2го курса

Бочков А.А., доктор экономических наук

доцент, преподаватель

Дудник Т.А.

преподаватель

Кубанский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной статье описываются проблемы современной системы налогообложения Российской Федерации, рассматриваются некоторые перспективы ее изменения, применение которых, впоследствии, может привести к улучшению ситуации в стране.

Ключевые слова: налоговая система, экономика, налог, реформы, налоговый кодекс.

Одним из главных аспектов современности является изучение налоговой системы, ее основных компонентов и структурных элементов. Сами по себе налоги играют большую роль в развитии общества и

государства в целом. Причиной этого служит осознание того, что налоги являются основой бюджета государства. Накопленные средства в результате налоговых поступлений, государство в большей мере направляет на удовлетворение нужд и потребностей граждан, на их сбалансированное развитие и обеспечение стабильной жизнедеятельности.

Существует множество государственных программ различных направлений, которые финансируются за счет бюджета, и самым большим финансовым обеспечением обладает направление «Новое качество жизни», которое включает государственные программы: «Развитие здравоохранения», «Развитие образования» на 2013-2020 г., «Содействие занятости населения», «Доступная среда», «Развитие пенсионной системы» и многие другие, позволяющие гражданам достичь высокого уровня жизни.[1] Именно поэтому важно пополнять денежные запасы государства для того, чтобы оно в полной мере могло реализовать социальные программы.

Прежде всего, уплата установленных налогов должна носить общеобязательный характер, а их установление должно быть целесообразным, законным и сочетаться с финансовой ситуацией в стране. Принцип законности налогообложения является общеправовым и опирается на конституционный запрет ограничения прав и свобод человека и гражданина иначе, чем федеральным законом (ч. 3 ст. 55 Конституции РФ). Налоговый кодекс Российской Федерации также указывает на то, что каждое лицо должно уплачивать лишь законно установленные налоги и сборы (п. 1 ст. 3 НК РФ).

В механизме взимания налогов России есть определенные недостатки. Они связаны с построением самого налогового законодательства, с его не совсем четкой формулировкой и частым изменением, путем внесения поправок статей. Это позволяет недобросовестным плательщикам по своему усмотрению трактовать те или иные нормы НК РФ.

В связи с тем, что в современном мире появляется большое число уклонистов от налогового бремени, популярным становится понятие «безбилетник» или же другое название - «фрирайдер». Очень печально, что эти люди находятся среди нас и пользуются бесплатно всеми теми общественными благами, которые предоставляет государство, не уплачивая свою долю расходов на эти блага, то есть налоги и иные сборы. Яркими примерами этого поведения можно считать неуплату коммунальных услуг, проезд в транспорте так называемым «зайцем».

Решение «проблемы безбилетника» является сложной задачей для государства. Традиционным путем решения данной проблемы является увеличение штата ревизоров контроллеров, охранников. Также необходимо ужесточить штрафные санкции к неплательщикам налогов. Возможно, это в какой-то степени приведет к положительному эффекту и пополнению доходов государства.

Для продвижения экономических реформ, а именно реформ в сфере

налогообложения, необходимым условием является налоговая грамотность населения. В нашей стране существует недоверие к государству. Оно проявляется в связи с тем, что нет постоянного контроля со стороны правительства за четким расходованием бюджетных средств. Порождаемая налоговой неграмотностью и недоверием к правительству, проблема уклонистов от налогов является неотъемлемой частью развития нашего государства.

Следует отметить, что резкое недовольство налогоплательщиков вызывает и чрезмерный налоговый прессинг, снижающий уровень реальных доходов, что приводит к развитию теневой экономике и к массовому уклонению от уплаты налогов. Поэтому совершенствование налоговой системы отвечает интересам не только налогоплательщиков, но и всего государства в целом.

Основными направлениями развития налоговой системы:

- 1) развитие принципа добровольности при уплате налогов, своевременное информирование налогоплательщиков об изменениях налогового законодательства;
- 2) максимально возможное упрощение налоговой системы;
- 3) снижение налоговых ставок;
- 4) оптимизация сочетания прямых и косвенных налогов;
- 5) обеспечение стабильности налоговой системы.

Итак, налоговая система должна соответствовать развитию экономики и формам предпринимательской деятельности. Но в настоящее время налоговая система России характеризуется нестабильностью, противоречивостью законов и подзаконных актов, что приводит к серьезным осложнениям в работе отечественных производителей, а также к отпугиванию потоков иностранных инвестиций.

Для решения подобных проблем руководству нашей страны необходимо внести значимые изменения и совершенствования в Налоговый кодекс. Следует четко определить функции, полномочия и ответственность всех уровней власти в процессе проведения налоговой политики, дифференцировать финансовые санкции, установить наиболее оптимальные соотношения налогов различных видов.

Экономисты рассматривают множество вариантов изменения. Например, изменение основных принципов системы, их коренной пересмотр. Возможны отмена или резкое снижение налога на прибыль и на доходы, а взамен ввести налоги на имущество, которые необходимо будет значительно увеличить по ресурсным платежам.

Другой вариант заключается в переносе налогового бремени с юридических лиц на физические.

Еще один вариант предусматривает резкое снижение налогов на добавленную стоимость и на прибыль и замену их рентными платежами за использование природных ресурсов, повышение налогообложения добывающих отраслей промышленности.

Так же предлагаются смешанные системы, учитывающие большинство возможных вариантов, и совершенно уникальные, не испытанные нигде в мире, системы налогов.

Подобная многовариантность развития налоговой системы поставила перед разработчиками Налогового кодекса ряд непростых задач. Предстоит решить, разрабатывать ли принципиально новую налоговую систему с новыми видами налогов или совершенствовать действующую систему налогов, приближая ее к мировой практике, но с учетом особенностей российской экономики в современном мире.

Использованные источники:

1. Портал государственных программ Российской Федерации <http://programs.gov.ru>.
2. Агажанов А.Р. Принципы налогообложения \\\ Сборник научных трудов научно-практической конференции: «Проблемы совершенствования системы налогообложения в Российской Федерации», «МЭСИ», 2013.
3. Романовский М.В., Врублевская О.В. Финансы \\\ Учебник для вузов, «Юрайт-М», 2012.

Лобанова Е.А.

бакалавр

направление «Экономика»

Владивостокский государственный

университет экономики и сервиса

Россия, Приморский край, г. Владивосток

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Процессы, происходящие на современном этапе в российской экономике, привели к возрождению и развитию оценочной деятельности, актуальность и востребованность результатов, которой в условиях рынка фактически неоспоримы. Оценка и ее ключевая категория – «стоимость» являются комплексным показателем целесообразности, полезности и значимости того или иного результата какой-либо деятельности в сфере рыночных отношений. [5]

Оценка стоимости предприятия – представляет собой упорядоченный, целенаправленный процесс определения в денежном выражении стоимости предприятия с учетом потенциального и реального дохода, приносимого им в определенный момент времени в условиях конкретного рынка. Особенностью процесса оценки стоимости предприятия, несомненно, является ее рыночный характер. Это означает, что оценка стоимости предприятия не ограничивается учетом лишь одних затрат на создание или приобретение оцениваемого объекта, она обязательно учитывает всю совокупность рыночных факторов: фактор времени, фактор риска, рыночную конъюнктуру, уровень и модель конкуренции, экономические особенности оцениваемого объекта, а также макро- и микроэкономическую среду обитания, человеческий капитал компании. При этом подходы и методы, используемые оценщиком, определяются, в зависимости, как от

особенностей процесса оценки, так и от экономических особенностей оцениваемого объекта, а также от целей и принципов оценки, так, например, в целях слияния/поглощения будут превалировать одни методы, при оценке с целью выхода на фондовый рынок - другие. [7,9]

Для определения стоимости предприятия (бизнеса) применяют специальные приемы и способы расчета, которые получили название методов оценки. Оценка стоимости предприятия была проведена по данным камчатского рыбопромышленного предприятия ООО «Морской траст».

Рыночная оценка предприятия начинается с изучения финансового состояния предприятия и результатов его деятельности. [4,6] это связано с тем, что оценочная деятельность является составной частью стратегии финансового менеджмента. [8]

Исследование основных экономических показателей эффективности деятельности предприятия, представленное в таблице 1, показало, что в ООО «Морской траст» в 2014 году объем производства сократился, вследствие этого чистая прибыль организации уменьшилась.

Таблица 1 - Динамика показателей эффективности ООО «Морской траст» в 2012-2014 гг. [3]

Наименование показателя	2012	2013	2014	Темп роста, %
Фондоотдача, руб./руб.	2,3	3,1	2,8	125,4
Зарплатоотдача, руб./руб.	3,7	3,9	3,6	97,0
Выработка 1 рабочим, руб./чел.	1484,1	1822,9	1361,9	91,8
Фондовооруженность труда, руб/чел.	653,8	593,5	478,3	73,2
Оборачиваемость оборотных средств, раз.	1,5	5,1	3,9	261,6
Период оборачиваемости, дни	242,0	70,2	92,5	38,2
Рентабельность основной деятельности, %	9,9	14,0	4,6	-5,3
Рентабельность затрат, %	11,0	16,3	5,0	-6,0
Рентабельность капитала (активов), %	14,7	26,8	7,6	-7,1
Фондорентабельность, %	22,5	42,9	13,2	-9,3
Рентабельность собственного капитала, %	11,8	22,2	8,8	-3,0

Финансовое состояние ООО «Морской траст» можно оценить, как благоприятное. Однако, проведенный анализ показал, что на предприятии не эффективно используются имеющиеся ресурсы, наблюдается значительное снижение производительности труда, фондоотдачи, оборачиваемости оборотных средств, рентабельности деятельности.

В целом в анализируемом периоде (2012-2014 гг.) предприятие получало стабильный доход от производства и реализации рыбной продукции в виде прибыли.

Для определения рыночной стоимости предприятия (бизнеса) ООО «Морской траст» использовалось два подхода - затратный подход (метод чистых активов) и доходный подход (метод прямой капитализации доходов). По результатам проведенных исчислений оба метода оказались достаточно достоверны, их конечные результаты составили: 191426 тыс.руб. (метод

чистых активов) и 11240 тыс. руб. (метод капитализации) (таблица 2).

Таблица 2 - Оценка рыночной стоимости ООО «Морской траст»

Подход	Рыночная стоимость, тыс.руб.
Затратный подход (чистые активы)	191426
Доходный подход (капитализация)	11240
Скорректированная величина	101333

Следует отметить, что стоимость данного предприятия по современным оценкам достаточно высока, и это объясняется финансовой политикой ООО «Морской траст», которая придерживается следующей тенденции – крайне редко прибегать к привлечению капитала со стороны (кредиты и займы), также сохранять очень маленькую сумму кредиторской задолженности. [2,4]

По результатам проведенной работы скорректированная стоимость предприятия ООО «Морской траст» составила 101333 тыс.руб. Данное предприятие является очень привлекательным, и для возможной сделки купли-продажи предприятия, и для различного рода инвестирования в него.

Проделанная работа позволяет сделать вывод, что расчет рыночной стоимости в современной экономике необходим в силу следующих причин: [1]

- оценка (или определение) рыночной стоимости позволяет продавцу или покупателю «выставить» объект оценки по наиболее реальной цене, т.к. рыночная стоимость учитывает не только и не столько индивидуальные затраты и ожидания, но ситуацию на рынке в целом, ожидания рынка, общеэкономические тенденции развития, оценку данного объекта со стороны рынка;

- знание величины рыночной стоимости позволяет собственнику объекта оптимизировать процесс производства, принимать меры, направленные на увеличение стоимости объекта, на сохранение разрыва между индивидуальной (внутренней) и рыночной стоимостью в случае превышения последней;

- покупателю, инвестору оценка стоимости предприятия (бизнеса) помогает принять верное эффективное инвестиционное (или иное) решение;

- оценщик несет ответственность за качество выполненных работ, следовательно, риск неправильной оценки «ложится на плечи» именно эксперта;

- оценка стоимости в макроэкономическом аспекте является рычагом регулирования экономики со стороны государства, особое значение оценка имеет при управлении государственной и муниципальной собственностью.

Таким образом, проведенные практические расчеты подтвердили теоретические положения, касающиеся причин оценки предприятий.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2009. – 432 с.
2. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы

- предприятий: учебное пособие / С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2013. – 652 с.
3. Годовая бухгалтерская отчётность ООО «Морской траст» за 2012-2013 гг. – Приморский край, г. Находка: 2014. - 12 с.
4. Даниловских Т.Е. Анализ финансового состояния предприятия как основа формулирования перспектив его развития (на примере ОАО «Уссурийский бальзам») // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2014. № 16. С. 194-200.
5. Кузьмичева И.А., Флик Е.Г. Становление оценки и оценочной деятельности в мире и в России // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. № 2. С. 119-123.
6. Некрасов С.О., Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации // Экономические науки в России и за рубежом. 2014. № XV. С. 75-77.
7. Савалей В.В. К оценке эффективности финансирования сделок по слиянию и поглощению // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2007. № 4. С. 25-41.
8. Савалей В.В. Стратегия и тактика финансового менеджмента // учеб.-практ. пособие / В.В. Савалей; М-во образования и науки Рос. Федерации, Дальневост. гос. акад. экономики и упр. Владивосток, 2004.
9. Сакеян А.Г., Даниловских Т.Е. Определение сущности человеческого капитала в целях его оценки // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 1-1. С. 113-116.

*Ловянникова В.В., к.э.н.
доцент*

*Максимов Д.А.
студент
СКФУ*

Россия, г. Ставрополь

ОБОСНОВАНИЕ И ВЫБОР ПРИОРИТЕТОВ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрены приоритеты внешнеэкономической политики РФ, обусловленные сотрудничеством со странами БРИКС. Проанализированы данные внешнеэкономической статистики ФТС, а также динамика импорта и экспорта России в страны БРИКС.

Ключевые слова: БРИКС, экспорт, импорт, сравнительный анализ.

GROUND AND CHOICE OF PRIORITIES OF FOREIGN TRADE POLITICS OF RUSSIAN FEDERATION

The priorities of external economic politics of Russian Federation, conditioned by a collaboration with countries BRICS, are considered in the article. Data of external economic statistics of FCS, and also dynamics of import and

export of Russia, are analyzed in countries BRICS.

Key words: BRICS, export, import, comparative analysis.

Сотрудничество со странами БРИКС является приоритетом внешнеэкономической политики РФ, что подтверждается утвержденной Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 9 февраля 2013 года Концепцией участия Российской Федерации в объединении БРИКС. В настоящее время внешнеторговые отношения РФ со странами БРИКС характеризуются ростом товарооборота. Однако в настоящее время взаимная торговля стран БРИКС указывает на отсутствие существенной межстрановой взаимозависимости и представляет лишь незначительную долю по сравнению с объемами торговли каждого из участников БРИКС с другими странами. [1]

Вследствие интеграционных процессов, происходящих в мировой экономике, усиливаются внешнеторговые потоки между странами, являющимися торговыми партнерами. Результатом изменения внешнеполитических отношений между странами мира станет изменение не товарной, а географической структуры международной торговли, безусловно, изменится географическая структура внешней торговли РФ. Среди потенциальных торговых партнеров, в пользу которых произойдет перераспределение экспортно-импортных торговых потоков РФ, наиболее вероятными являются страны Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, а также страны БРИКС.

Данные внешнеэкономической статистики ФТС РФ свидетельствуют о том, что прирост экспорта РФ в страны БРИКС характеризуется тенденцией к устойчивому росту, за период с 2008 по 2013 годы этот показатель составил 15,69%, в то время как среднее значение прироста совокупного экспорта РФ составило 10,20%. Максимальные темпы прироста экспорта за анализируемый период демонстрируют экспортные потоки РФ в ЮАР (130,72%) . По итогам 2013 года 43,5% экспорта РФ в ЮАР составляют злаки, а 19,7% – минеральное топливо, нефть и продукты их перегонки, причем данная группа товаров составляет 70,67% экспорта РФ в КНР. На втором и третьем месте находятся: древесина и изделия из нее и руды, шлак и зола – 6,26% и 5,12% соответственно. Если российский экспорт в ЮАР и КНР характеризуется поставками сельскохозяйственной продукции и минерального сырья, то экспорт РФ в Индию более диверсифицирован и сбалансирован. В 2013 году 12,47% экспорта составляли драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, 10,75% – ядерные реакторы, котлы и оборудование, 7,81% – электрические машины и оборудование. Таким образом, около четверти экспорта РФ в Индию составляет технически сложная продукция, в то же время в Бразилию РФ экспортирует продукцию химической промышленности – удобрения, которые занимают 77,65% экспорта и топливно-энергетические ресурсы – соответственно 8,37%.

Снижение показателей прироста экспорта РФ в страны БРИКС

свидетельствуют о том, что экспортные потоки РФ стабилизировались, достигнув максимально возможного на современном этапе развития интеграции уровня. [2]

Динамика прироста экспорта РФ в страны БРИКС показывает, что рынки этих стран являются относительно новыми для РФ. В то же время рынок РФ для стран БРИКС в свою очередь является традиционным, известным, что следует из того что динамика прироста импорта за последние шесть лет не превышала 80%. В целом, прирост импорта РФ из стран БРИКС за период с 2008 по 2013 годы составил 16,45%, в то время как среднее значение прироста совокупного импорта РФ составило 11,43%.

Следует отметить, что по итогам 2013 года импорт РФ снизился, прирост составил минус 0,72%, в то время как прирост импорта из стран БРИКС составил 3,11%.

Товарная структура импорта определяется структурой отраслей экономики стран БРИКС. В 2013 году треть импорта (32,49%) ЮАР в РФ составляют фрукты и орехи, 18,75% – руды, а 17,08% – транспортные средства.

Импорт КНР в РФ является высокотехнологичным: 23,73% импорта из КНР составили электрические машины и оборудование, 21,44% – ядерные реакторы, котлы, оборудование и механические устройства.

Индия традиционно поставляет в РФ фармацевтическая продукция, которая занимает 26,50% импорта РФ, а также электрические машины и оборудование (12,37%).

Более половины бразильского импорта РФ составляют мясо и мясные субпродукты (55,89%), табак составляет 9,70%, а сахар и изделия из сахара – 5,56% импорта Бразилии в РФ. Таким образом, Бразилия является одним из поставщиков сельскохозяйственной продукции в РФ.

В целом, сравнительный анализ внешней торговли РФ показывает, что доля стран БРИКС имеет устойчивую тенденцию к росту. В связи с введением внешнеторговых санкций в отношении РФ, удельный вес стран ОЭСР и ЕС во внешней торговле РФ уменьшится, освободившиеся позиции займут страны БРИКС, АТЭС и ТС, что приведет к увеличению взаимных торговых потоков между этими странами. [3]

Страны БРИКС способны обеспечить замену до 25% импорта стран ОЭСР в РФ. Однако вследствие того, что рынки стран БРИКС не будут испытывать внешнеторгового дефицита, такая ситуация приведет к дефициту торгового баланса РФ, который в свою очередь будет финансироваться или из резервов РФ, или за счет международных товарных кредитов. Ни тот, ни другой сценарий развития ситуации не является благоприятным для РФ. Наиболее реализуемым видится сценарий, в соответствии с которым РФ около 10-15% импорта стран ОЭСР заменит товарами собственного производства, реализуя стратегию импортозамещения, что касается замещения импорта стран ОЭСР импортом из стран БРИКС, то это замещение должно быть паритетным, то есть должно

сопровождаться соответствующими экспортными потоками. Такой сценарий будет способствовать дальнейшему долгосрочному взаимовыгодному сотрудничеству стран БРИКС.

Использованные источники:

1. Баркова С.А., Волкова Е.Н. Внешнеторговые отношения России со странами-членами БРИКС // Проблемы современной экономики. - 2013. № 16.
2. Байков М. актуальные проблемы экономических отношений Россия – ЕС//МЭ и МО. – 2012.
3. Львов Д.С. Россия в глобализирующемся мире: Стратегия конкурентоспособности / Российская академия наук, отделение общественных наук, секция экономики; акад. Д.С. Львов [и др.]. – М.: Наука, 2012. – 507 с.

Ловянникова В.В., к.э.н.

доцент

Манукян О.А.

студент

СКФУ

Россия, г. Ставрополь

**СОВРЕМЕННЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В
РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ**

В статье исследуются задачи, связанные с обеспечением устойчивых темпов экономического роста, его проблемы и противоречия, а также государственное влияние на экономический рост.

Ключевые слова: экономический рост, прогресс, факторы роста, политика государства, уровень жизни.

Lovyannikova V.V., associate Professor

Manukyan O. A. student NCFU

North-Caucasus Federal University, Russia, Stavropol

**MODERN FACTORS OF ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA:
PROBLEMS AND CONTRADICTIONS.**

The article explores the challenges of sustainable economic growth, its problems and contradictions, as well as government influence on economic growth.

Keywords: economic growth, progress, growth factors, government policy, level of life.

Экономическим ростом называется увеличение объема производства продукции в национальной экономике за конкретный промежуток времени.

Факторами экономического роста называют активные элементы экономики, прямо и непосредственно влияющие на экономическую динамику и формирующие ее.

Все факторы экономического роста можно поделить на три основные группы: факторы совокупного спроса, факторы предложения, факторы распределения ресурсов.

Решающее значение для экономического роста играет фактор предложения, который включает в себя такие ресурсы как: труд, земля, капитал.

В настоящее время экономический рост стал наиболее обсуждаемой темой в России. До недавнего времени экономический рост считался бесспорным благом. Чем больше товаров и услуг производится, тем большим количеством благ располагают люди, тем, соответственно, выше их уровень жизни. Но существуют определённые проблемы развития экономики и достижения устойчивого экономического роста, они проявляются в следующем:

- улучшение макроэкономической конъюнктуры и инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвесторов, обеспечение роста инвестиционной активности частного сектора и сектора смешанной формы собственности;
- государственная поддержка инвестиционной сферы, что предполагает увеличение доли централизованных капиталовложений в бюджете, сопровождающееся изменением их структуры;
- развитие организационно-правовых условий деятельности бизнеса;
- социально ориентированное распределение доходов в стране.

Проблема экономического роста многоаспектна и, наряду с чисто экономическими сторонами, связана с вопросами социологического, политического, нравственного и общечеловеческого характера. Вместе с тем не вызывает сомнений, что растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять новые потребности и решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международной арене.

Говоря о противоречиях, следует отметить, что экономисты подразделяют их на 3 группы: региональные, национальные и общемировые.

Первая часть противоречий состоит в том, что развитие экономики связано с истощением ресурсов и загрязнения территории страны различными отходами.

Вторая часть противоречий представляет собой разницы между потреблением и производством. Оно состоит в перепроизводстве товаров, перенакоплении капитала и запредельном потребительском спросе.

Третья часть противоречий включает в себя особенности потребления различных товаров и услуг.

Все эти проблемы и противоречия мешают добиться устойчивого экономического роста в России, но государство предпринимает различные попытки для того, чтобы выйти из непростой ситуации и добиться поставленной цели.

Вмешательство государства в экономику обусловлено определёнными функциями. Государство берет на себя ответственность за создание равных

условий, в которых может происходить соперничество между предпринимателями, для конкуренции, которая станет рычагом, который сможет повысить эффективность производства. Оно заботится о производстве общественных товаров и услуг, так как рыночный механизм не в силах удовлетворять коллективные потребности людей, которые непрерывно растут.

Политика, которую проводит государство, направлена на повышение жизненного уровня населения нашей страны, что при благоприятном стечении обстоятельств, приведёт к экономическому росту, за счёт того, что граждане страны при более высоком уровне жизни будут этому способствовать тем, что станет прогрессировать предпринимательская деятельность и возрастет покупательная способность населения.

Всё это говорит о том, что формирование качественно нового экономического роста связано с осуществлением многих глобальных преобразований, которые необходимы при проведении рыночных реформ, призванных стимулировать деловую и политическую активность в обществе, ее направленность на ускорение роста потребительской удовлетворенности.

Из всего вышесказанного следует, что Россия находится в непростом положении, но при грамотной государственной политике в течение ближайшего десятилетия российское государство сможет выйти на новый, столь необходимый, качественный уровень как экономический, так и политический. Тем самым Россия сможет вернуть мировой авторитет во всех жизненных сферах, который был утерян в последние годы.

Ловянникова В.В., к.э.н.

доцент

Монин В.В.

студент

СКФУ

Россия, г. Ставрополь

ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

В статье проанализированы перспективы взаимодействия частного бизнеса и государства в России. Рассмотрен комплекс направлений, реализация которых предполагает переход к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государство, бизнес, собственность.

PROSPECTS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA

In the article the prospects of cooperation of the state and private business are analyzed in Russia. The complex of directions realization of that supposes passing to the innovative socially-oriented type of economic developments is

considered.

Key words: state-private partnership, state, business, property.

Нашей стране еще предстоит преодолеть очень сложный путь правовой и экономической квалификации множества типов государственно-частного партнерства. Также необходимо юридически точно дать оценку роли государства не только как представителя и защитника общественных интересов и потребностей, то есть того, что в зарубежной юридической традиции именуется публичной службой, публичным правом, публично-правовыми имущественными отношениями, публичным интересом и публично-правовой собственностью, но и как главного регулятора. Данный спектр отношений полностью не вмещается в нормы гражданского права. На данный момент значимыми областями применения государственно-частного партнерства, как за границей, так и в нашей стране, являются развитие транспортной, производственной и социальной инфраструктуры, услуги в сфере образования и здравоохранения, финансирование научных исследований, имеющих перспективы коммерциализации, жилищно-коммунальное хозяйство, развитие инновационной инфраструктуры. [3]

Проведем анализ перспектив взаимодействия государственного и частного сектора в РФ. В Концепции социально-экономического долгосрочного развития России на период до 2020 года, государственно-частное партнерство, направленное на распространение новых технологий, снижение предпринимательских и инвестиционных рисков во всех сферах, развитие энергетической, транспортной и коммунальной инфраструктуры, рассматривается в качестве части системы взаимодействия общества государства и индивидуального предпринимательства как субъектов инновационного развития. Наблюдается необходимость перехода от экспортносырьевой к новейшей модели экономического роста, связанного с образованием инновационного механизма социального развития, которое обусловлено балансом социальной справедливости, предпринимательской свободы и национальной конкурентоспособности.

Плавный переход к новейшему социально-ориентированной форме экономического развития представляет собой выполнение комплекса преобразований, взаимосвязанных по этапам, ресурсам и срокам по следующим пяти направлениям:

- создание высоко конкурентной среды, стимулирующей привлечение капитала в экономику и предпринимательскую активность;
- развитие человеческого потенциала РФ;
- переход к инновационной модели пространственного развития российской экономики.
- расширение и укрепление конкурентных глобальных преимуществ России в традиционных сферах (энергетика,

аграрный сектор, транспорт, переработка природных ресурсов);

- повышение эффективности участия РФ в мировом разделении труда, увеличение масштабов ее внешнеэкономических позиций. [2]

Однако, если пренебречь использованием мирового опыта социального предпринимательства осуществить переход к новому ориентированному на социум типу экономического развития, который даст возможность усовершенствовать взаимодействие не только интересов и сил частного сектора и государства, но и гражданского общества, будет весьма нелегкой задачей.

В конечном итоге, взаимодействие бизнеса и власти является одним из наиболее важных элементов успешного социально-экономического развития нашего государства. Предприниматели и представители публичной власти обязаны осуществлять взаимодействие, формируя в различных сферах партнерские модели взаимоотношений, согласовывая действия выраженные в общих интересах. Также необходимо найти баланс интересов, которые являются неотъемлемой частью осуществления общественно значимых программ и проектов. В России возможности государственно- частного партнерства очень велики, так как они основаны на балансе частных и публичных интересов. [1]

Использованные источники:

1. Белицкая А. Предпринимательство и государство как субъекты ГЧП/ А. Белицкая. // Право и экономика, 2010. – 56 с.
2. Гунажинова Ю.А. , Формирование моделей управления ГЧП. Автореф, 2010. – 540 с.
3. Исправникова Н.Р. ГПЧ в России: пути развития// Экономические науки современной России, 2012. – 28 с.

Ловянникова В.В., к.э.н.

доцент

Черемных С.Е.

студент

СКФУ

Россия, г. Ставрополь

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

В статье проанализированы мировые тенденции к резкому увеличению объема внешней задолженности и обязательных платежей по внешнему долгу. Рассмотрена серьезность проблемы внешнего долга России.

Ключевые слова: мировая экономика, финансы, долг.

INFLUENCE OF THE EXTERNAL BORROWING ON INTERNATI ONALECONOMIC RELATIONS

In the article world tendencies are analyzed to the sharp increase of volume of external debt and obligatory payments on an external debt. The seriousness of

problem of external debt of Russia is considered.

Key words: world economy, finances, debt.

Последнее десятилетие было сосредоточено на изучении проблем экономического значения государственных заимствований и их влияния на экономику. Мировая экономика представляет собой единой, взаимосвязанной системой, в которую была включена важным элементом функционирования внешняя задолженность. Зависимость национальных экономик от внешних заимствований выросла в условиях повышения либерализации и глобализации финансовых рынков. [2]

В большом количестве стран сформировалась долговая экономическая система, дефицитная по внутренним вложениям и текущим платежам, постепенно восполняющая нехватку национальных ресурсов привлечением зарубежных инвестиций. Мировая экономика стала долговой по своему характеру. В то же время финансирование государственных расходов за счет заимствований (внутренних и международных), как правило, не только одобряется, но рекомендуется, потому что долговое финансирование позволяет для оптимального распределять финансовое бременя на государства и избегать высоких налогов в целях обеспечения деятельности правительства в чрезвычайных ситуациях. Несмотря на значительные достижения в макроэкономическом исследовании проблем внешнего государственного долга, по-прежнему открыты вопросы разграничения внешнего долга, внешние условия равновесия на импорт ссудного капитала и рост внешнего долга. Проанализирована тенденция к резкому увеличению объема внешней задолженности и обязательных платежей по нему с начала 1980-х годов, что привело к проблемам не только для стран-должников, но и для всей мировой экономики. Ее главными причинами являются: значительное увеличение дефицита текущего счета в этих странах, особенно, а также укрепление структурных несоответствий и диспропорций в их экономикой импорта нефти. Крупнейшие должники в Латинской Америке являются Бразилия, Аргентина и Мексика: доля этих стран во внешней задолженности региона составляет более 70%, а их общий долг за последнее десятилетие втрое увеличился. Почти половина от общего внешнего долга всех латиноамериканских стран приходится на Бразилию. Большой внешний долг имеют арабские страны-импортеры нефти: Египет, Иорданию, Ливан и другие. Египет до недавнего времени, не тратил на его обслуживание более половины экспортных поступлений. В Азии крупнейшими должниками, особенно после кризиса, являются Филиппины, Таиланд, Индонезия, Южная Корея, Китай и Индия. Напряженная ситуация с задолженностью остается на африканском континенте, особенно в тропических частях, экономика которой в основном поддерживается путем предоставления льготных заимствований, и безвозвратных средств из международных финансовых институтов и стран-кредиторов. В начале 90-х годов в систему мирового долга влились новые крупные заемщики - страны

бывшего социалистического лагеря (всего 28 стран), причем некоторые из них уже таковыми являлись. Доля этой группы в мировом валовом продукте на конец 1998 года была чуть более чем 4%, то же самое - в мировом экспорте товаров и услуг. Удельный вес России в мировом ВВП и экспорта составил 1,5%, его доля в общем объеме ВВП и экспорта стран с переходной экономикой превысило 30%, а в совокупном внешнем долге - 40%. [3]

Серьезность проблемы внешнего долга России определяется наследством от Советского Союза. В начале 1994 года, по официальным данным, долг бывшего СССР с учетом накопленного интереса составил 104 миллиардов долларов, а вновь образованная задолженность - 8,8 млрд. долларов. Другими словами, доля долга бывшего Советского Союза, принятого Россией, приходилось свыше 90% внешнего долга страны. Ситуация изменилась в начале XXI века, когда Россия, благодаря высоким ценам на нефть смогла досрочно выплатить часть долга. Согласно анализу долговых показателей и развития, можно сделать следующие выводы. Первоначально обнаружена относительно слабая связь между показателями. Анализ направлен на выявление глобальных тенденций, эти отношения резко изменились. Поскольку данные для этого анализа выбираются на основе классификации Всемирного банка, то можно объяснить такое резкое изменение коэффициентов корреляции в позитивном ключе с тем, что среди стран, выбранных для определения глобальных тенденций нет стран в Терминологии Всемирного банка, по которым нельзя сделать содержательных выводов о тенденциях. [1]

Использованные источники:

- 1.Мировая экономика и международные экономические отношения, Пономарева Е.С., Кривенцова Л.А., Томилов П.С., 2012. – 287 с.
- 2.Максимова В.Ф., Максимов К.В., Вершинина А.А Международные финансовые рынки и международные финансовые институты: Учебное пособие./ – М., 2008.
- 3.Дмитриев В.А. Внешние заимствования государств: теоретический, практический и региональный аспекты// Деньги и кредит.-2008.-356с.

*Логина Т.В.
ст. преподаватель
Ярославский филиал
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Ярославль*

СОВРЕМЕННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ РЫНКИ И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИХ СТРУКТУРУ

Аннотация. Экономика отраслевых рынков представляет собой одну из наиболее активно развивающихся областей экономической науки. Проблемы оптимального функционирования отраслевых рынков продолжают привлекать внимание экономистов во всем мире. Экономику и организацию отраслевых рынков можно изучать, используя различные типы

рыночных структур. При этом изучаются не только типы рыночных структур, но и факторы, определяющие ту или иную их структуру. Этим определяется актуальность и содержание, выбранной для статьи темы.

Ключевые слова: отраслевые рынки, структура рынков, конкуренция, анализ рынков.

Современная экономика России, в которой идут динамичные процессы формирования, развития и трансформации отраслевых рынков, представляет собой интереснейшее поле для исследования рыночных взаимосвязей.

В круг интересов экономики отраслевых рынков входят такие вопросы, анализ, рекомендации, прогнозы в области реальных рынков и их структур, конкурентное поведение в случаях олигополий и монополистической конкуренции, потенциал для конкуренции, например, при наличии доминирующей фирмы или в случае естественной монополии, барьеры входа и выхода компаний с рынка. Сюда же относятся и проводимые на предприятиях научные исследования и разработки, динамика рыночных структур, возникновение и распад картелей и т.д.

Современная экономика отраслевых рынков, решая более сложные теоретико – прикладные задачи, использует результаты и активно взаимодействует со многими областями современной экономики, от экономики благосостояния, теории игр, неоинституциональной экономики, включая экономику контрактов, до информационной и сетевой экономики [4, с.21].

Экономику и организацию отраслевых рынков можно изучать, используя в качестве отправного пункта различные типы рыночных структур. Изучаются также и предприятия как ведущие субъекты рынков, их рыночные стратегии и внутренняя организация, оказывающие непосредственное воздействие на развитие структуры рынков, течение производственных процессов и их эффективность.

К числу наиболее известных подходов в исследовании рыночных структур и конкурентной среды относятся широко применяемые и в экономике отраслевых рынков идеи М. Портера. Пять конкурентных сил, определяющих отраслевую конкуренцию, согласно М. Портеру, таковы:

- угроза вхождения в рынок новых участников;
- конкуренция со стороны производителей товаров – субституттов;
- рыночная власть (конкурентное давление) покупателей;
- рыночная власть поставщиков;
- интенсивность соперничества между действующими конкурентами.

Результатом анализа этих сил стал вывод М. Портера о том, что конкуренция в отрасли не является случайностью и везением. Напротив, она возникает из основополагающей экономической структуры отрасли [4, с. 160].

В зависимости от цели анализа выделяют следующие типы рынков.

По объектам торговых сделок рынки могут относиться к категории:

- рынков товаров и услуг (рынок кофе, рынок автомобилей);
- рынков факторов производства, или рынков ресурсов (рынок труда, рынок капитала, рынок сырья);
- рынок денег и финансов (рынок акций, рынок облигаций).

Товарные (продуктовые) рынки оперируют с материальными (товары) или нематериальными (услуги) объектами, которые входят в конечное потребление покупателей. Рынки ресурсов возникают там, где покупатели приобретают товары для последующего использования в производстве (рынки оборудования, рынки сырья), что составляет промежуточный продукт экономики в целом, либо для извлечения дохода (рынок недвижимости, включая рынок жилья).

К особому ресурсному рынку относится рынок труда – структура, в рамках которой отдельные индивиды предлагают свои навыки и квалификацию в качестве объекта купли – продажи.

Финансовые рынки регулируют денежные потоки между экономическими агентами, как в форме наличных денег, так и в виде других, более сложных финансовых инструментов – акций, облигаций, производных финансовых инструментов, паев, счетов в банках и т.д. [7, с.33].

По уровню стандартизации товара (услуги) рынки подразделяются:

- на рынки однородного товара;
- рынки дифференцированного товара.

Рынки однородного товара предполагают, что потребители в целом оценивают продаваемые виды продукции как не имеющие принципиальных различий между собой. Как правило, однородность возникает там, где речь идет о физических качествах товара. Например, стандартные биржевые поставки, многие виды сырья и минералов, сельскохозяйственные культуры могут быть отнесены к однородным продуктовым группам. Однако даже если изделия по своей форме, характеристикам или внешнему виду (упаковке) отличаются друг от друга, но потребители не считают эти различия значительными и существенными для себя, то такие продукты в экономическом смысле также будут отнесены к разряду однородных.

Рынки дифференцированного товара предусматривают наличие особых свойств продуктов, которые делают их разновидности специфическими в глазах потребителей. Поэтому не существует более, единого продуктового рынка – он теперь распадается на множество дифференцированных сегментов, в каждом из которых присутствуют покупатели, лояльные к «своей» марке товара. Примерами рынков дифференцированного товара служат многочисленные разновидности молочных продуктов и йогуртов, шоколадных конфет, соков, а также бытовой техники, одежды и средств гигиены [6, с.34].

В зависимости от типа покупателей рынки подразделяются: на рынки потребительских товаров и на рынки индустриальных товаров (средств производства).

На рынке потребительских товаров действуют фирмы, которые, поставляют свою продукцию индивидуальному потребителю для конечного потребления. На рынках индустриальных товаров и потребители, и продавцы представляют собой, как правило, компании, юридические лица, производящие и приобретающие товары для их последующего участия в процессе производства.

По наличию и величине барьеров входа выделяют:

- рынки без барьеров входа с неограниченным числом участников;
- рынки с умеренными барьерами входа и ограниченным числом участников;
- рынки с высокими барьерами входа и очень малым числом участников;
- рынки с блокированным входом и постоянным числом участников.

На тех рынках, где барьеры входа отсутствуют, наблюдается полная мобильность ресурсов. Капитал и труд свободно перемещаются между отраслями, и число агентов рынка может непрерывно изменяться: одни фирмы входят на рынок, другие выходят с рынка. Когда возникают барьеры входа, то не все желающие могут попасть в отрасль и на рынок. Чем выше входные барьеры, тем меньшее число участников сможет организовать безупречное производство в отрасли. Если эти барьеры высоки, рынок оказывается заблокированным. Первоначальные участники рынка получают высокую прибыль за счет того, что не допускают новых конкурентов в определенную отрасль.

По степени регулируемости рыночного процесса со стороны самих рыночных участников рынки подразделяются:

- на организованные рынки;
- стихийные (неорганизованные) рынки.

На организованных рынках существует специальный механизм координации спроса и предложения со стороны частных агентов. Так действуют многочисленные аукционы, тендеры, товарные и финансовые биржи. Неорганизованными являются все прочие рынки, где, кроме государства, нет особых институтов сопоставления объемов продаж и объемов покупок, рыночная цена равновесия формируется постепенно, в течение длительного периода. Отдельные участники рынка назначают цены и оценивают объемы оптимального выпуска самостоятельно, на свой страх и риск, вне какого – либо частного контролирующего органа [1, с.35].

По масштабу операций участников среди рынков выделяют: локальные (местные) рынки; региональные рынки; национальные рынки; международные рынки; глобальные рынки.

Локальные рынки оперируют в самых малых масштабах, в рамках района, города, области или даже одной торговой точки на местности. При значительном росте числа продавцов и покупателей говорят о региональном рынке. Национальный рынок возникает тогда, когда продажи и покупки охватывают территорию всей страны. Если торговые операции выходят за

рамки одной страны, возникает международный рынок. Например, можно выделить в качестве международного европейский рынок, северо – американский рынок (рынок США и Канады), латиноамериканский рынок, азиатский рынок. Когда же участники рынка охватывают своими действиями самые различные мировые регионы и самые различные континенты, а их масштабы охватывают всю планету, то говорят о глобальном рынке. К глобальным рынкам в первую очередь относятся многие ресурсные рынки (рынок нефти и газа, рынок меди, рынок золота), валютные и финансовые рынки, а также некоторые товарные рынки (рынок кораблей, рынок самолетов) [2, с.36].

К особому виду классификации рынков относят типы рыночных структур.

Понятие рыночной структуры характеризуют способы, посредством которых рынки организованы. В общем случае эти структуры являются результатом взаимодействия разнообразных рыночных субъектов и институтов, включая фирмы, бизнес – организации, правительственные органы, негосударственные организации и др. Структура рынка непосредственно связана с интенсивностью конкуренции на нем [4, с.159].

Специфические характеристики конкурентных и неконкурентных взаимодействий в рамках крупных рыночных образований позволяют выделить несколько типов рыночных структур.

Под рыночной структурой подразумевают структуру, которая отвечает следующим критериям: количество продавцов и покупателей; размер продавцов и покупателей (рыночная доля); степень однородности продукта; наличие и величина барьеров входа на рынок; симметрия (или асимметрия) информации на рынке; воздействие продавцов и покупателей на рыночную цену [6, с.36].

Различные комбинации вышеперечисленных факторов образуют следующие типы рыночных структур.

Рынок совершенной конкуренции характеризуется такими чертами:

- наличие большого числа экономических агентов, продавцов и покупателей;
- крупнейшая фирма отрасли производит незначительный объем продаж (покупок) по сравнению со всем рынком;
- максимальная информированность продавцов и покупателей о товарах и ценах, все экономические агенты обладают полным знанием экономических параметров рынка;
- свободный вход на рынок и выход с него – наличие высокой степени мобильности ресурсов между отраслями экономики;
- однородность продаваемой продукции;
- отсутствие значимого влияния на рыночную цену со стороны продавцов или покупателей [5, с.37].

Совершенный конкурентный рынок предусматривает достижение стабильного равновесия, что предполагает отсутствие очередей и

неудовлетворенного спроса, с одной стороны, и отсутствие сверхнормативных запасов товаров (нераспроданной продукции) – с другой.

Примерами таких рынков могут быть: рынки биржевых товаров, взаимодействия мелких фирм на региональных или локальных рынках; рынки сельскохозяйственных продуктов (зерна, картофеля, овощей); валютный рынок; мировой рынок мороженой рыбы; рынки драгоценных металлов (золота, серебра, платины).

Рынок работающей конкуренции (соревновательный рынок) обладает следующими основными особенностями: высокая степень мобильности ресурсов между рынками; отсутствие или незначительная величина необратимых издержек (постоянных издержек организации производства); наличие потенциальных конкурентов; небольшое число крупных фирм – продавцов или покупателей; рыночная цена устанавливается на уровне предельных (и средних) издержек.

Детальную характеристику рынка работающей конкуренции дал известный экономист Кларк (таблица 1) [6, с. 38]:

Таблица 1

Характеристика рынка с работающей конкуренцией (Кларк, 1940 г.)

Структура	1) отсутствие доминирования; размер продавцов настолько большой, насколько это позволяет эффект масштаба; 2) дифференциация товара умеренная и чувствительна к ценам; 3) отсутствие препятствий для мобильности продавцов; 4) приемлемая доступность рыночной информации; 5) наличие некоторой неопределенности относительно реакции конкурентов на снижение цены; 6) отсутствие законодательных ограничений; 7) развитие новых рынков и торговых контактов
Поведение	1) независимая конкуренция, поиск прибыли; 2) отсутствие искусственных прикрытий для неэффективных конкурентов, поставщиков и заказчиков; 3) отсутствие недобросовестной конкуренции, исключительных прав и грабительской тактики на рынке; 4) отсутствие излишней дискриминации; 5) достаточно быстрая реакция покупателей на различия в качестве и других характеристиках товара
Результативность	1) эффективное производство и распределение; 2) отсутствие излишних расходов на рекламу и другие методы стимулирования сбыта; 3) прибыль достаточная для возмещения инвестиций и инновационной деятельности; 4) эффективный выпуск; 5) цены не обостряют проблемы цикла; 6) качество товара соответствует предпочтениям потребителей; 7) соответствующая степень улучшения товаров и технологий; 8) учет требований экологии; 9) продавцы чувствительны к потребностям покупателей; 10) свобода входа на рынок; 11) учет требований национальной безопасности;

	12) отсутствие концентрации излишней политической и экономической власти в одних руках; 13) учет благосостояния работников

Примерами могут быть: рынок авиаперевозчиков, некоторые рынки труда, рынок каучука, сельскохозяйственные ярмарки, рынок компакт – дисков, книжные магазины, аптеки, розничные сети магазинов и др.

Рынок монополистической конкуренции может быть представлен так:

- наличие большого числа покупателей и продавцов;
- производство и продажа дифференцированного продукта;
- отсутствие барьеров входа и выхода;
- наличие, как правило, незагруженных мощностей;
- рыночная цена выше предельных издержек, но равна средним долгосрочным переменным издержкам;
- рекламоемкий рынок – высокая отдача от рекламных расходов, высокая чувствительность потребителей к рекламным посланиям.

Примеры: большинство рынков пищевой промышленности (рынок молочной продукции, производство кондитерских изделий, производство пива), рынок одежды, рынки престижных товаров, рынок мебели, рынки бытовой химии (рынки мыла и моющих средств, рынки шампуня), рынки косметики, глянцевого журналы, ресторанный бизнес [2, с.39].

Олигополия и олигопсония имеют место в случаях, когда:

- число продавцов (покупателей) товара невелико;
- продавцы (покупатели) являются крупными экономическими агентами;
- существуют значительные барьеры входа – выхода;
- продаваемый товар может быть как однородным, так и дифференцированным;
- при принятии решения о цене и объеме продаж каждая фирма учитывает предполагаемую (ожидаемую) реакцию своих конкурентов.

Примеры: рынок труда, рынки товаров длительного пользования, рынки промышленного оборудования, рынки инновационных товаров, рынок антиквариата, рынок картин, рынок образовательных услуг.

Монополия/монопсония характеризуются такими чертами, как: наличие одного производителя (продавца) или одного покупателя данного товара; наличие высоких барьеров входа.

Монопольный рынок позволяет фирме получать самую большую из возможных рыночных структур прибыль за счет наибольшего сокращения выпуска отрасли по сравнению с состоянием рынка совершенной конкуренции и назначать соответственно самую высокую цену.

Равновесие монополии наблюдается там, где предельная выручка от продажи товара оказывается равной предельным издержкам его производства. Нельзя сказать, что монополия устанавливает цену произвольно: условие равенства предельных показателей (дополнительных

показателей на единицу продукции) определяет объем производства и продаж монополиста, а рыночная цена задается в зависимости от эластичности спроса на рынке [3,с.135].

Примеры монопольного рынка: звезды шоу – бизнеса; выдающиеся спортсмены; градообразующее предприятие; фирма, обладающая патентом на инновацию («Microsoft»); рынки престижного потребления (часы «Rolex», автомобили «Lamborghini», «Ferrari», «АЛРОСА» - добыча алмазов в России); «De Beers» - мировая добыча алмазов; «Евроцемент Групп» - рынок цемента в России и др.

Примеры монополии – это градообразующие предприятия (шахты).

Картель означает: объединение нескольких (или всех) продавцов (покупателей) данного товара для проведения единой сбытовой политики; назначение единой цены всеми продавцами (покупателями) и (или) согласованное ее изменение на протяжении достаточно длительного периода; регулирование квот выпуска (закупок); установление монопольной (или близкой к ней) рыночной цены [7,с.42].

Примеры картельного рынка многочисленны: ОПЕК, международный медный картель (1940 г.); мировой электротехнический картель (1920-е гг.); алюминиевый картель (1923-1939гг.); картель в производстве карбида кальция (1929-1937гг.); картель в производстве вооружения (1920 – 1944гг.); картель в оптико-механической промышленности (1921-1940гг.); сахарный картель (1931-1967гг.).

Естественная монополия (или естественная олигополия) встречается там, где есть такие характеристики рынка:

- положительный эффект масштаба в долгосрочном периоде, объясняющийся технологическими причинами отрасли;
- большие первоначальные капитальные вложения;
- незначительные дополнительные (предельные) издержки производства;
- наличие одной (двух) прибыльных (крупных) фирм в отрасли;
- возможно существование и других (небольших) фирм, которые, однако, будут убыточными в долгосрочном периоде;
- убыточное предельное (конкурентное) ценообразование.

К примерам отраслей естественной монополии относятся: электроэнергетика, трубопроводный транспорт, водоканал, ЖКХ, железнодорожный транспорт, услуги метро, отрасли информационных технологий, телефонная связь, газовая отрасль [2, с. 42].

Главными детерминантами рыночной структуры являются факторы технологического характера, которые в отношении с величиной спроса ведут к преобладанию на рынке большого или малого числа фирм. Необходимо рассмотреть эти факторы более подробно.

Минимально эффективный выпуск (МЭВ) – это объем производства (или сбыта), соответствующий минимуму средних издержек отрасли.

Эффективное число фирм рынка определяется как отношение размера

рынка (спроса в отрасли) к минимально эффективному выпуску. Если на МЭВ приходится 50 % рынка, рынок допускает только две эффективные фирмы; если МЭВ покрывает 2 % спроса отрасли, в отрасли возможны 50 фирм. При одинаковом спросе, чем больше величина МЭВ, тем меньшее число фирм допускает отрасль (термин «отрасль» применим по отношению к группе фирм, производящих и продающих взаимозаменяемые (в производстве) продукты с использованием сходной технологии и, возможно, применяющих оборудование из одного и того же рынка факторов производства) [4, с.149].

Величина МЭВ определяется, как правило, технологическими особенностями производства, хотя в издержки могут входить также расходы на рекламу, НИОКР, излишние административные затраты, чрезмерную дифференциацию товара. К основным показателям, от которых зависит величина МЭВ, можно отнести эффект масштаба, эффект разнообразия и издержки использования капитала.

Эффект масштаба означает, что при выполнении объема работ в рамках одной и той же крупной фирмы средние издержки оказываются меньше, чем если бы данную работу выполняли несколько самостоятельных производств меньшего размера. Эффект разнообразия имеет ту же природу экономии на издержках, но относится к ситуации, когда фирма производит несколько разнообразных товаров: издержки производства ряда изделий на одной фирме могут оказаться значительно ниже, чем если они производились в разных компаниях. Эффект масштаба и разнообразия объясняются наличием экономии на общих издержках производства, таких как административные расходы, издержки по стимулированию сбыта, инновационные затраты. Кроме того, для крупной фирмы, пользующейся репутацией первоклассного заемщика, более низкими будут и издержки по использованию капитала – как правило, таким фирмам кредит предоставляется на большую сумму и на более выгодных условиях [6, с.44].

Вертикальная интеграция представляет собой объединение в рамках одной фирмы последовательных стадий производства товара. Например, автомобильная фирма является собственником сталелитейного завода; нефтеперерабатывающий завод владеет сетью бензоколонок. Вертикальная интеграция создает дополнительную рыночную власть фирмы на обоих рынках технологического процесса, не допуская конкурентов либо к факторам производства, либо к рынкам сбыта, сокращая тем самым напряженность конкуренции на рынке.

Диверсификация производства представляет собой интеграцию в рамках одной фирмы производства разного рода продукции, связанной технологически: например, выпуск легковых, грузовых автомобилей и автобусов в рамках одной фирмы. Диверсификация способствует укреплению позиции данной фирмы на всех рынках и используется как метод проникновения на новые рынки, так как, снижая риск банкротства, диверсификация ведет к тому, что временные трудности на одном из рынков

могут компенсироваться доходами с других рынков.

Дифференциация товара – это выпуск, различных марок какого – либо товара на одной фирме. В рамках дифференциации возможна специализация фирмы на одной – двух товарных нишах относительно небольшой группы потребителей, предпочитающих данную товарную марку. Критериями дифференциации служат внешний вид товара, его качество, дополнительные услуги по сбыту, предоставляемые фирмой, сроки гарантии, места продажи товара. Дифференциация товара усиливает рыночную власть фирмы путем создания и поддержания стереотипов поведения потребителей, их приверженности определенной товарной марке через внедрение на рынок имиджа фирмы [7, с. 46].

Дифференциация может оказаться новым методом конкурентной борьбы. Например, путем продуктовой дифференциации можно конкурировать за предпочтение потребителей, за их склонность к той или иной марке товара, различия, между которыми зачастую иллюзорны и ограничиваются внешним видом, а не реальными преимуществами высокого качества или принципиально иного назначения товара. Поэтому можно говорить о двойственном влиянии продуктовой дифференциации на структуру рынка.

Эластичность и темпы роста спроса. Чем больше эластичность и чем выше темпы роста спроса (изменения числа потребителей данного товара), тем меньшей оказывается рыночная власть фирмы. Эластичность спроса ограничивает возможности увеличения цены, поскольку в условиях эластичного спроса рост цен не компенсирует падение объемов сбыта: совокупная выручка фирмы при увеличении цены начинает падать. Тем самым обостряются проблемы конкуренции для фирм, действующих на рынках с эластичным спросом. Темпы роста спроса, изменяя соотношение размера рынка и величины минимально эффективного выпуска отрасли, увеличивают число эффективных фирм на рынке, что, в свою очередь, ведет к ослаблению рыночной власти отдельной фирмы [7, с. 47].

Иностранная конкуренция. Наличие дополнительных конкурентов на рынке (в том числе иностранных) сокращает рыночную власть отдельной национальной компании, увеличивая степень конкуренции на рынке. Поскольку, как правило, показатели рыночной власти фирм рассчитываются только для внутренних продавцов, появление иностранной конкуренции требует учета объемов продаж и внешних агентов. Точно так же, если крупный производитель отрасли сбывает на внутреннем рынке, лишь небольшой объем совокупного выпуска, эта фирма может не оказывать большого влияния на внутренний рынок, поэтому объем ее экспорта следует вычесть из совокупного объема продаж рынка при подсчете показателей рыночной власти.

Поведение компании в долгосрочном периоде. Долгосрочный период – это период, когда меняются все факторы производства. Следовательно, могут меняться все параметры деятельности фирмы на рынке: фирма может

уйти с данного рынка или выйти на другой рынок. Соответственно будут меняться и параметры рыночной структуры.

Вход и выход фирмы означает наличие или отсутствие сбыта, какого – либо товара. Фирма входит на рынок, если она начинает продавать данный товар (независимо от того, является она его производителем или только посредником при сбыте). Компания выходит с рынка, если она прекращает продажу данного товара.

Различают несколько способов входа фирмы на рынок и несколько возможных способов выхода фирмы с рынка. Способы входа фирмы на рынок:

1) инвестиции в отрасль: данная компания организует новое производство (например, строит новый завод);

2) слияние: две равноправные фирмы организуют новую фирму, старые фирмы ликвидируются, управление в новой фирме на равных началах регулируется менеджментом обоих слившихся фирм;

3) поглощение: одна фирма покупает другую, самостоятельность покупаемой фирмы теряется [6, с.48].

Слияние и поглощение бывают трех видов:

- при горизонтальном слиянии или поглощении происходит взаимодействие двух и более производителей одного и того же товара, что приводит к диверсификации производства и к повышению концентрации фирм на рынке;

- вертикальные слияния и поглощения происходят в том случае, когда одна из фирм является поставщиком другой компании. Данные взаимодействия приводят к вертикальной интеграции и усиливают концентрацию на всех рынках как промежуточного, так и конечного продукта;

- конгломератные слияния и поглощения означают объединение двух и более фирм, занимающихся не связанными между собой видами деятельности. Конгломератным слиянием будет объединение компании по производству мебели с автомобильным заводом или банком. Конгломератные взаимодействия фирм приводят к образованию конгломератов – холдингов;

4) совместное производство: две равноправные компании создают третью компанию для совместного выпуска, какого – либо товара, причем совместные отношения не распространяются на первоначальные фирмы, которые сохраняют полную самостоятельность в своих предыдущих видах деятельности. Способы выхода фирмы с рынка:

1) банкротство – невозможность далее для фирмы выполнять свои обязательства перед поставщиками и потребителями. Банкротство может выражаться в трех формах:

- ликвидация: устранение компании из данного вида деятельности без последующего возобновления производства, активы фирмы распродаются,

средства используются для погашения долгов;

- реорганизация: изменение управляющего состава данной фирмы при сохранении производства и последующим возобновлении выпуска данного товара;

- поглощение: другая фирма (данной или иной отрасли) берет на себя обязательства данной фирмы (как правило, путем выкупа долгов или скупки акций); данная фирма перестает существовать как самостоятельная организационная единица, но сохраняется возможность возобновления производства;

2) прекращение производства. Если компания действует в нескольких отраслях, то ухудшение состояния дел на одном из рынков могут привести к закрытию предприятий в данном виде деятельности и уходу фирмы с данного рынка (прекращению производства и (или) сбыта), но сама фирма продолжает существовать;

3) продажа активов. Когда фирма действует на нескольких рынках, то при ухудшении или ее общего состояния дел, или состояния дел только на одном из рынков, она может продать какой – либо вид деятельности (путем продажи соответствующих активов) без закрытия производства; произойдет смена собственников, эта фирма уйдет с рынка, но выпуск данного товара будет продолжаться.

Стохастические факторы. Кроме технологических и поведенческих факторов, рыночная структура может определяться самим процессом эволюции отрасли. Было установлено, что даже если взять отрасль совершенной конкуренции с большим числом участников и задать некий стохастический процесс (который носит название «процесс Жибра» по имени исследовавшего его ученого), то через определенный промежуток времени (в экспериментах это порядка 100 – 150 лет) отрасль естественным путем станет более концентрированной. На рынке останется не более половины первоначальных агентов. Стохастическая эволюция отрасли может быть объяснена преимуществом первого хода – для очевидных лидеров, а также сложностью выживания под действием конкуренции, изменения технологических процессов, динамики спроса и т.д. [6, с. 51].

Политика государства. Государственная политика тоже оказывает влияние на организацию рынков. Так, государство может поддержать одних производителей или одни виды производств за счет других, предоставляя тем самым некоторым агентам рынка преимущества в конкурентной борьбе. Государственная антимонопольная политика может вести к ликвидации или, например, к резкому сокращению рыночной власти продавцов, что будет способствовать становлению в большей степени конкурентной структуры рынка.

Выбор оптимальной стратегии краткосрочного и долгосрочного развития фирмы и государственное регулирование отраслевой структуры современной сложной и многообразной экономики невозможны без оценки экономических последствий того или иного поведения многочисленных

рыночных агентов – как фирм, так и потребителей.

Эта экономическая оценка составляет фундамент рыночных действий компаний и необходимый базис почти любой политики государства, и в первую очередь политики поддержки конкуренции, которая всегда носит двойственный характер, способствует развитию отраслей, стимулирует фирмы к инновациям, сопровождается повышением качества продукции и снижением цены единицы товара [1, с.126].

Анализ рынка по числу реальных и потенциальных конкурентов, степени продуктовой дифференциации, наличию и высоте барьеров входа, степени влияния отдельных фирм на отраслевую цену, доступности рыночной информации для участников рынка позволяют классифицировать рыночные структуры от наиболее конкурентных, (совершенно конкурентный рынок и рынок работающей конкуренции) через разного рода рынки с несовершенной конкуренцией, до наименее конкурентных структур (монополии, монополии и картели).

Преобладание в отрасли той или иной структуры зависит от сочетания и взаимодействия ряда факторов, среди которых можно выделить как наиболее важные: минимально эффективный размер производства; наличие вертикальной интеграции; степень диверсификации предприятий; эластичность и темпы роста спроса; масштабы продуктовой дифференциации; давление иностранной конкуренции; стохастические процессы рынка и промышленную политику государства.

Использованные источники:

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков: Учебник.- М.: ИЧП «Издательство «Магистр», 2008.- 367с.
2. Басовский Л.Е. Экономика отрасли: учебное пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.- 145с.
3. Вурос А., Розанова Н. Экономика отраслевых рынков.- М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007.- 253с.
4. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика отраслевых рынков и политика государства: Учебник.- М.: Экономика, 2009.- 815с.
5. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008.- 442с.
6. Розанова Н.М. Экономика отраслевых рынков: учебное пособие.- М.: Юрайт, 2010.- 905с.
7. Розанова Н. Конкурентные взаимодействия в отрасли информационных технологий: мировой опыт и Россия // Вопросы экономики.- 2009.- № 6.- с.91.

Лопатина Ю. В.
студент 5ого курса
Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Развитие систем маркетинговой информации было связано, прежде всего, с изменением роли маркетинга в деятельности компаний и разработкой новых информационных технологий. Если на самом первом этапе функционирования маркетинговых информационных систем (МИС) работа велась с разрозненными массивами информации, поступающими из внешней среды нерегулярно, то постепенно процесс сбора и обработки маркетинговой информации стал более систематизированным, а информация — более интегрированной, что заметно облегчило анализ и использование данных внутри компании, улучшило качество данных, поступающих в систему. Кроме того, эволюция маркетинговых информационных систем шла от сбора и анализа детальной и рутинной информации к оперированию более обобщенной информацией, пригодной для принятия управленческих и стратегических решений. Процесс интеграции затронул не только маркетинговые информационные системы, но и другие информационные системы внутри компаний, обозначив новый этап в работе с информацией — создание глобальных информационных систем.

Огромный импульс к развитию современных систем маркетинговой информации дало усовершенствование информационных технологий в 90-е годы, когда были разработаны и стали широко использоваться системы, позволяющие значительно сократить издержки хранения единицы информации, увеличить скорость обработки и анализа данных, получили дальнейшее развитие телекоммуникации и электронные средства передачи информации, расширились возможности работы с глобальным информационным пространством Интернета.

Рост технических возможностей при создании информационных систем и расширение спектра решаемых задач в последние несколько лет привели к существенному росту числа компаний, использующих МИС в развитых странах. В 1991 г. в ряде исследований, посвященных системам маркетинговой информации, было обнаружено, что уже более 90% компаний используют МИС в своей деятельности, в то время как в 1985 г. системами маркетинговой информации пользовались в 75% организаций, а в 1971 г. — всего в 30%. Если в начале 80-х годов только 25% американских и европейских компаний строили свою маркетинговую стратегию на регулярно получаемой информации, то к концу этого же десятилетия таких компаний насчитывалось уже около 80%¹.

Развитие систем маркетинговой информации и увеличение возможностей обработки и анализа данных привели к усилению роли МИС в информационном обеспечении принятия решений на высоких ступенях

управленческой иерархии. Если раньше менеджеры высокого уровня опирались при принятии решений в большей степени на свою интуицию, чем на имеющуюся в компании информацию, а информационные системы использовались главным образом для обеспечения потребностей в информации низшего управленческого звена, то в настоящее время использование систем маркетинговой информации менеджерами высшего и среднего звена неуклонно растет.

Среди современных направлений в работе с системами маркетинговой информации в зарубежных странах можно назвать три основных: первое — внедрение новых методов сбора и анализа данных, второе — формирование новых подходов к анализу рынка с помощью микромаркетинга и маркетинга баз данных и третье — применение нововведений в области организации имеющихся маркетинговых данных, воплотившихся в концепции управления знаниями.

В последнее время широкое распространение получили новые подходы к сбору данных: CATI (устройство для компьютеризированных телефонных опросов), CAPI (устройство для компьютеризированных личных интервью), сканеры, Peoplemeters (устройства для оценки популярности различных телевизионных программ), EPOS (electronic point of sale) — устройства, основанные на технологии сканирования штрих-кодов, позволяющие получать полную информацию о продажах и ценах из каждой торговой точки, и другие электронные устройства. Применение этих нововведений в значительной мере способствовало повышению эффективности систем маркетинговой информации и позволило увеличить скорость реагирования на изменения, происходящие во внешней среде. Кроме того, с помощью подобных инструментов существенно повысилась объективность собираемой информации.

Совершенствование инструментария работы с информацией происходило не только на уровне сбора данных, но и на этапе их обработки. Новые технологии в работе с базами данных, благодаря которым появилась возможность снизить издержки хранения информации и значительно увеличить ее объемы и скорость обработки, создали необходимые условия, без которых компаниям не удалось бы воспользоваться всеми возникшими преимуществами от перечисленных новых методов сбора данных. Некоторые компании стали использовать в маркетинге такие сложные инструменты, как нейронные сети и искусственный интеллект, позволяющие не только определять достаточно очевидные взаимосвязи между потребителями, продуктами и рынками, как это предполагают стандартные методы анализа, но и рассчитывать различные переменные для каждого отдельного потребителя и, таким образом, получать более точные данные.

Одним из новых методов работы с информацией, получающих все большее распространение, является маркетинг баз данных (database marketing), который приобрел особую популярность в связи с переходом от массового маркетинга к целевому маркетингу. Со временем рынок в

индустриально развитых странах оказался настолько мелкосегментированным, что достижение наиболее мелких сегментов с помощью традиционных методов маркетинга сделалось практически невозможным. В условиях насыщенности рынка и ожесточенной конкуренции каждый отдельный потребитель стал объектом пристального внимания компаний, производящих потребительские товары, которые для удержания рыночных позиций начали работу с покупателями с помощью интегрированных средств коммуникации, телекоммуникации и баз данных, основной функцией которых является установление обратной связи с рынком.

В основе маркетинга баз данных лежит создание и поддержание базы данных, которая содержит информацию о каждом потребителе. Современные базы данных представляют собой не просто адресный список покупателей, как это было раньше, а полную информацию о потребительском поведении в течение относительно длительного периода. Эта информация включает в себя то, какие продукты и в каких комбинациях покупал данный покупатель, по каким ценам, в каких магазинах, в каких мероприятиях по стимулированию он участвовал, и т.п. Содержимое базы данных обновляется с каждой последующей покупкой, компания имеет возможность отслеживать поведение каждого отдельного покупателя во времени, поддерживая постоянный диалог с потребителем.

Преимуществом интерактивного маркетинга является то, что он позволяет отслеживать данные о потреблении отдельных покупателей и увязывать различные рыночные мероприятия и весь комплекс маркетинга с этими данными, анализировать реакцию конкретного покупателя на эти мероприятия с учетом его социально-демографических характеристик и, таким образом, повышать эффективность маркетинговых мероприятий, более полно удовлетворяя существующие потребности рынка. В результате применения этого подхода коммуникации и продвижение становятся для компании единым информационным потоком.

В настоящее время существуют различные способы поддержания диалога с покупателями с помощью баз данных. Адресные базы данных могут формироваться на основании почтовых адресов, телефонов, различных купонов на приобретение продукции. Одним из популярных способов является создание карточек регулярного покупателя, которым, например, активно пользуется авиакомпания KLM.

Интеграция всех имеющихся информационных источников и переход от системы, состоящей из набора разрозненных данных, к системе маркетинговых знаний (knowledge system) — важная современная тенденция в работе с информацией большинства западных компаний. Маркетинговые знания представляют собой накопленный интеллектуальный капитал компании, включающий в себя данные, информацию и идеи и необходимый для принятия наилучших и наиболее эффективных решений управленческим аппаратом компании.

Благодаря новейшим информационным технологиям объем данных, поступающих в информационную систему, заметно возрос, так что существующие системы маркетинговой информации оказались неспособными переработать все имеющиеся данные и предоставить вовремя те данные, в которых компания больше всего нуждается. Только формирование системы маркетинговых знаний дало компаниям возможность воспользоваться всеми накопленными ими данными.

Информация, которая хранится в компании, со временем устаревает, теряется или утрачивает свое значение и, следовательно, не представляет особой ценности для компании в долгосрочной перспективе. Ценность информации для компании возрастает только тогда, когда она обобщается и становится знанием, хранящимся внутри компании и составляющим основу для принятия наиболее эффективных решений.

Большинство крупных зарубежных компаний в настоящее время активно занимаются созданием систем маркетинговых знаний о рынке. К примеру, в компании Henkel создана система под названием IDIS, которая анализирует всю имеющуюся информацию и выбирает решения, основываясь на критерии «наиболее успешное решение из накопленного опыта». В Coca Cola с 1997 г. используется Inform Cascade — система, которая, по словам руководства компании, является неотъемлемой частью ее инфраструктуры. Эта система нацелена на организацию информационных потоков в таких областях как продвижение торговых марок, планирование, глобальный маркетинг. Inform использует не только данные внутренних продаж, но и материалы многочисленных исследований и статистических материалов, которые могут носить как количественный, так и качественный характер. При разработке новых программ по продвижению марок или новой рекламной кампании система задействует результаты имеющихся исследований и опыт, накопленный на различных рынках.

При создании системы знаний происходит переход от изолированных источников информации к новой системе, которая объединяет в себе все источники данных и знания, накопленные в компании, приводит к универсализации всех принципов работы с информацией. Система знаний о рынке представляет собой экспертную систему информационной поддержки, в которую интегрируются знания экспертов компании для обоснования управленческих решений и разработки алгоритмов поиска ответов на все возникающие в сфере маркетинга вопросы. Управление этими знаниями позволяет оценивать не только отдельные рыночные аспекты, но и получать целостную картину, не только формировать ответы на вопрос «что произошло?», но и объяснять, «Почему это произошло?». Система маркетинговых знаний позволяет немедленно подстраиваться под все проблемы и потребности компании, отслеживать эффект синергии, возникающий при воздействии на различные элементы комплекса маркетинга. Иными словами, система маркетинговых знаний представляет собой наиболее развитую систему маркетинговой информации в

современных условиях.

Особенности работы с маркетинговой информацией на российском рынке.

Следует отметить, что проблематика работы с маркетинговой информацией в российских компаниях является достаточно новой в силу того, что долгое время отечественные компании сталкивались с проблемой информационного дефицита: не обладали информацией о рынке или оперировали разрозненными частицами данных. Однако актуальность проблемы создания эффективной системы маркетинговой информации в настоящее время становится очевидной и на российском рынке: обострение конкурентной борьбы и постепенное насыщение товарных рынков приводят к тому, что компаниям все труднее сохранять свои рыночные позиции, действуя в информационном вакууме. Вместе с тем процессы информационного обеспечения принятия решений развиваются в России более медленными темпами, чем в странах с развитой экономикой.

Российский рынок имеет ряд особенностей по сравнению с рынками более развитых стран, которые препятствуют внедрению на нем основных принципов и методов маркетинга в полном объеме. Специфические факторы внешней среды накладывают здесь множество ограничений на работу с маркетинговой информацией внутри компании, под влиянием которых происходит значительное видоизменение структуры систем маркетинговой информации и относительной значимости различных источников данных.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 78 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов

*Лопина В.Ю.
студент 4 курса
Баташова А.Ф., к.э.н.
доцент
Шахтинский институт (филиал)
ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова
Россия, г. Шахты*

АНАЛИЗ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ 2014-15 ГОДОВ

В статье рассмотрены антикризисные программы российских экономистов. Проанализированы основные пункты программ, а также их сходство и различие.

Ключевые слова: экономика, антикризисная программа.

В настоящее время существует большое количество разработок в области антикризисного государственного управления. Пути развития экономики России рассматриваются ведущими экономистами и политиками.

Наибольший интерес, по нашему мнению, представляют антикризисные программы:

- Игоря Руденки, председателя Комитета Государственной думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству;
- В.И. Кашина, заместителя председателя ЦК КПРФ;
- Оксаны Дмитриевой, Ивана Грачёва, и др. депутатов Государственной думы;
- С.Ю. Глазьева, российского экономиста, политика, советника президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции.

Сходства и различия антикризисных программ по ограниченному набору ключевых параметров показаны в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ антикризисных программ

Основные пункты антикризисных программ	И. Руденский	В.Кашин	О.Дмитриева	С. Глазьев
1. Поддержка реального сектора экономики	+	+	+	+
2.Снижение налогового пресса на малый бизнес	+	-	+	-
3.Ввод прогрессивного налога на доходы и сверхдоходы	-	+	-	-
4.Госмонополия на производство отдельных товаров	-	+	-	-
5. Снижения ставки ЦБ до 8-10%	-	-	+	+

Основные моменты программы Игоря Руденки [1] направлены на поддержку реального сектора экономики и удержание на приемлемом уровне инфляции. Автор программы считает, что предприятиям «нужно дать больше свободы». Способствовать этому может введение моратория на увеличение налогов, упрощение подключения к электросетям и ограничение проверок. Еще одно важное направление программы – политика в отношении местных бюджетов. По мнению И. Руденки, наполнение местных бюджетов должно происходить в основном за счет малого и среднего бизнеса. При этом имеет смысл заморозить бюджетные трансферты на десять лет, чтобы у регионов появилась заинтересованность зарабатывать больше. Для сдерживания инфляции предлагается снизить ключевую ставку до 8% и временно установить валютное регулирование.

Главная идея антикризисной программы В.И. Кашина [2] – создание мощного государственного сектора экономики, национализация естественных монополий и базовых отраслей экономики.

Основные средства реализации данной программы:

1. Перекрытие каналов утечки капитала через офшорные зоны и зарубежные дочерние предприятия. Ограничение вывоза капитала юридическими и физическими лицами.

2. Повышенное внимание к развитию внутреннего рынка страны, в противовес внешним связям, которые делают Россию потребителем высокотехнологичной продукции, а не партнером.

3. Остановка приватизацию. Установление моратория на банкротство промышленных и сельскохозяйственных предприятий.

4. Субсидии сельскому хозяйству на уровне стран Евросоюза.

5. Приостановка роста внутренних цен на газ, электроэнергию, горючесмазочные материалы, особенно для сельского хозяйства.

6. Ввод прогрессивного налога на доходы и сверхдоходы.

7. Ввод госмонополии на производство и реализацию вино-водочной продукции и табачных изделий.

По мнению В.И. Кашина все это даст возможность существенно увеличить доходную часть бюджета и остановить стагнацию экономики.

Антикризисная программа Оксаны Дмитриевой [3] строится на трех составляющих (трех «и»): инвестициях, инновациях, индексации. Программа предполагает:

- снижение налогов за счет отмены налогового маневра,
- снижение налогового пресса на малый бизнес,
- восстановление инвестиционных льгот.

В банковскую систему авторы программы предлагают направить только 10% средств от объема целевого финансирования, фактически выделенного на преодоление кризиса, ставку ЦБ снизить до 8-10%, социальные выплаты и зарплаты индексировать по уровню инфляции, ввести мораторий на любые сокращения в бюджетной сфере, мораторий на введение для населения платы за капремонт.

Основные средства предложено направить на поддержку реальной экономики, напрямую, минуя многочисленных финансовых посредников и только под конкретную проектно-сметную документацию.

Таким образом, по мнению Оксаны Дмитриевой, при грамотном планировании возможно добиться экономического роста уже в 2015 году.

В антикризисной программе С.Ю. Глазьева [4] также подчеркивается необходимость поддерживать в первую очередь реальный сектор экономики, используя кредитование реального сектора через коммерческие банки.

Основные моменты антикризисной программы:

- переход от эмиссии рублей под покупку иностранной

валюты к предложению средств, исходя из спроса на них со стороны российских заемщиков. Рефинансирование коммерческих банков под залог векселей платежеспособных компаний настоящего сектора экономики, прежде всего, работающих в перспективных направлениях формирования нового технологического уклада.

- ввод регулирования процентных ставок, ограничение банковской маржи по операциям с выделяемыми государством кредитными ресурсами на уровне 1%.

- переход от административного планирования количества денежной массы к регулированию денежного предложения средством ставки рефинансирования.

- расширение внешнеторговых расчетов в государственных валютах. Переход к продаже газа, нефти, остальных сырьевых продуктов за рубли, Создание единой платежной системы ЕврАзЭС.

- замещение отзывааемых иностранных кредитов русскими кредитными ресурсами, выделяемыми ЦБ в рублях по тем же процентным ставкам.

- преобразование Резервного фонда в Бюджет развития и обеспечение сбалансированности бюджета, отказ от его профицита. Применение скопленных валютных резервов для субсидирования импорта новейших технологий, патентования русских изобретений за рубежом, приобретения иностранных активов для достройки технологических цепочек и организации интернациональной кооперации в производствах нового технологического уклада.

- повышение эффективности использования валютных резервов, снижение доли долларов и британских фунтов. Увеличение доли золота и остальных драгоценных металлов в структуре валютных резервов.

- создание инновационного сегмента денежного рынка, работающего с ценными бумагами инновационных компаний.

Таким образом, полное или частичное внедрение мер, предлагаемых в антикризисных программах, позволит преодолеть последствия кризисной ситуации в экономике.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Телеканала "360° Подмосковье" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://360tv.ru/episode/intervyu-360-13006> .
2. Официальный сайт Коммунистической партии РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kprf.ru> .
3. Официальный сайт Оксаны Дмитриева депутата Государственной думы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dmitrieva.org/antikrizis> .
4. Официальный сайт Центра системного анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosanaliz.ru/Post.aspx?Post=175>

Лопухова М.А.
Крупнова А.А.
старший преподаватель
Ермошина Т.В.
студент 3го курса
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск

КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается то, что в настоящее время косвенное налогообложение существенно воздействует на социально-экономические процессы в обществе. Необходимо проведение дальнейших исследований в области косвенного налогообложения для аргументации выбора путей его совершенствования, улучшения финансовой устойчивости бюджета страны, рационализации государственного регулирования социально-экономических процессов и др. Анализируются важные проблемы косвенного налогообложения и сформулированы направления их урегулирования. Также в статье отражены перспективы развития косвенного налогообложения в РФ в ближайшем будущем.

Ключевые слова: налогообложение; НДС; акцизы; бюджетная система; косвенные налоги; добавленная стоимость; ценообразование; ставка налога.

Система налогообложения РФ включает в себя прямые и косвенные налоги. Последние играют ключевую роль в системе обязательных платежей РФ.

Косвенный налог представляет собой налог на товары и услуги, который определяется в форме надбавки к цене или тарифу. Владелец предприятия, который производит товары или оказывает услуги, осуществляет продажу их по цене (тарифу) с учётом надбавки и вносит в государственный бюджет соответствующую сумму налога из выручки. Таким образом, владелец предприятия представляет из себя сборщика косвенного налога, а покупатель — его плательщика.

К косвенным налогам относятся: налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, таможенные пошлины, отраслевые сборы, лицензии на некоторые виды деятельности, взносы работодателей в ФСС.

НДС является важнейшим и практически постоянным источником налоговых поступлений в бюджет. НДС включается в стоимость всех товаров, что способствует уравниванию всех налогоплательщиков в экономическом и юридическом плане. Таким образом, НДС как важнейший федеральный налог играет большую роль в процессе образования дохода бюджета и, следовательно, в социально-экономическом развитии России.

Сложность администрирования НДС приводит к его неэффективности в России. Проблемы, возникающие в процессе компенсации НДС и аргументации налоговых вычетов в РФ в некоторых ситуациях, являются

барьером для выхода российских предприятий на мировой рынок. Кроме того, структура НДС может использоваться в целях:

- формирования всевозможных схем теневого минимизирования налога,
- уклонения от уплаты налогов,
- противозаконного получения дотаций из бюджета.

Наращивание объемов производства продукции с высокой долей НДС в настоящее время возможно только при уменьшении ставки данного налога и упрощении механизма его зачета. Рекомендуется уменьшить общую ставку НДС до 12%, что поспособствует стимулированию развития экономики. Но, снижая общую ставку НДС, необходимо его льготную ставку оставить на прежнем уровне, то есть оставить ставку 10% для некоторых товаров продовольственного назначения и детских товаров. В противном случае неизбежен рост цен на основные товары потребительского назначения.

С другой стороны, в настоящее время особо актуален вопрос компенсации увеличивающейся из года в год дефицита средств региональных и местных бюджетов. Предложение о пополнении бюджетов региональных и местных органов власти путем введения налога с продаж можно принять при одновременном сохранении НДС. Иначе убытки федерального бюджета будут возмещаться путем уменьшения поступлений других налогов в бюджеты региональных и местных органов власти.

Введение в налоговую систему страны дополнительного налога в настоящее время затруднено в виду и так высокой налоговой нагрузки на экономику. Следовательно, нужно выявлять другие направления решения вопроса нехватки средств региональных и местных бюджетов.

Муниципалитетам нужно предоставить самостоятельность с целью полной реализации собственных бюджетных задач. Это касается в первую очередь финансовой самостоятельности органов региональной и муниципальной власти путем обеспечения роста доли собственных налоговых доходов в этих бюджетах.

Органам региональной власти необходимо предоставить функции установления и регулирования, не только стабильно зафиксированных за соответствующим уровнем бюджета элементов, но и налогов, доходы по которым стабильно зафиксированы за конкретным уровнем бюджетной системы. Иначе невозможно обеспечить рост доходов бюджетов территориальных органов власти и значительно снизить их дефицитность. В связи с чем возникает необходимость дальнейшей перестройки процессов формирования доходов бюджета региональных органов власти и системы межбюджетных отношений. Больше всего это касается полноценного обеспечения региональных органов власти финансами и конечно же повышение их отчетности за эффективное исполнение бюджета и проведение ровной политики социально-экономического развития субъектов. Такая политика выравнивания предполагает полное решение роста поступлений и распределения бюджета в регионах и на федеральном

уровне.

Эта проблема – администрирование НДС и бюджетной системы страны – не требует существенного преобразования нынешней налоговой системы. Но если и что-то менять в ней требуется тщательно проанализировать последствия в экономике и социуме.

2013 г. для экономики России отмечен ростом ставок акцизов на бензин, дизельное топливо, прямогонный бензин в среднем на 6%. С 1 января 2013 г. изменилось соотношение распределения акцизов по алкогольной продукции между бюджетом федерального уровня и бюджетом регионов. Итак, если прежде такое распределение акцизов составляло между данными бюджетами 50% на 50% соответственно, то сейчас 60% акцизов уходит в бюджет Федерации, а 40% остается в бюджетах субъектов РФ.

В 2015 г. ставки акцизов на большинство видов подакцизных товаров увеличились в среднем на 20%. На 25 % вырос акциз на импортную спиртосодержащую продукцию и этиловый спирт. Индексация акцизов на вина и пиво, а также на легковые автомобили с мощностью двигателя свыше 90 лошадиных сил составила 10%. Таким образом, в настоящее время нерационально увеличивать ставку акциза отвлекая от реальной минимальной стоимости в связи с тем, что себестоимость данной продукции очень низкая по сравнению с ценами реализации.

Данная акцизная политика государства привела к теневой экономике в сфере, связанной с алкогольной продукцией и естественно, повлияла на государственный бюджет, общества, потребителей и бизнес негативно. Таким образом, сложившаяся ситуация оценивается специалистами следующим образом: в 2013 г. производство легального алкоголя составила около 35%, нелегального – примерно 30%, суррогатов – 35%; в 2014 г. доля легальной продукции упала до 25%, что также привело к кардинальному сокращению поступлений в бюджетную систему. Как следствие данной политики произошло превышение отечественных цен на алкоголь в 7-8 раз мировых и привело к изменению картины спроса. Потребитель стал предпочитать дорогому продукту некачественный, дешевый алкоголь, а также суррогат, что отразилось естественно на обществе.

Повышение акцизов Минфин объясняет необходимостью увеличить доходы федерального бюджета, которому, придется сидеть на финансовой «диете» до 2015 г. Отметим, что в России в 2013 г., по расчетам Минфина, налоговая нагрузка составила – 34,8% ВВП, без рентных платежей – 26,7%. Это ниже, чем в странах Организации экономического сотрудничества и развития (35,9%) и Евросоюза (37,5%).

Регулирование рынка алкогольной продукции на региональном уровне целесообразней проводить в позитивном направлении, защищать от противозаконного производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции. Для этого необходимо сформировать социально-приемлемый уровень и социально-приемлемую структуры легального производства и потребления алкогольной продукции с использованием административных и

рыночных механизмов регулирования производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции при тесном сотрудничестве государства и социально-ответственного бизнес-сообщества.

В ближайшем будущем (2016-2017 гг.) особых изменений в системе косвенного налогообложения не предвидятся.

Действующие в настоящее время ставки акцизов на спиртосодержащую продукцию (на уровне 400 руб. за литр), алкогольную с объемной долей этилового спирта свыше 9% (на уровне 500 руб. за литр) и до 9% (на уровне 400 руб. за литр) существенно не изменятся.

Ставки акцизов на табачную продукцию будут продолжать расти; сигареты и папиросы будут обходиться в 960 руб. за 1000 штук + 11% расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 1330 руб. за 1000 штук.

Но предполагается существенное снижение ставок на автомобильный бензин (в среднем до 7300 руб. за тонну - в зависимости от класса топлива) и на дизельное топливо (до 3450 руб. за тонну). А также в ближайшем будущем расширится перечень подакцизных товаров такими, как бензол, параксилол, ортоксилол и авиационный керосин.

Претерпит изменения также перечень объектов, освобождаемых от обложения НДС. Он расширится за счет операций по реализации имущества и (или) имущественных прав должников, признанных в соответствии с законодательством РФ несостоятельными (банкротами).

Новый порядок по восстановлению сумм на НДС, принятых налогоплательщиком к вычету в отношении купленных или построенных объектов основных средств ожидается в том случае, если речь идет о суммах налога, предъявленных ему и принятых им к вычету при выполнении следующих действий:

- осуществление подрядчиками капитального строительства объектов недвижимости, принимаемых на учет в качестве объектов основных средств;
- покупка недвижимости (исключение составляют космические объекты);
- покупка или импортирование в РФ морских судов, судов внутреннего плавания, судов смешанного (река - море) плавания, воздушных судов и двигателей к ним;
- приобретение товаров предназначенных для строительно-монтажных дел;
- осуществление налогоплательщиком строительно-монтажных работ для личного потребления.

Таким образом, НДС, подлежащий восстановлению и уплате, будет рассчитываться исходя из десятой части суммы налога, принятой к вычету, в соответствующей доле. Такая доля будет определяться на основании стоимости отправленной продукции, переданных прав на собственность, которая не облагается налогом и указана в п. 2 ст. 170 НК РФ, в общей

стоимости продукции, прав на собственность, отправленных (переданных) за соответствующий календарный год. При этом сумма налога, которая подвергнется восстановлению, учитывается в составе прочих расходов.

Кроме того, произойдет рост с 9% до 13% ставок НДС и налога на прибыль организаций по доходам, который получены в форме дивидендов физическими лицами и организациями, а также увеличение ставок водного налога.

С 1 января 2014 года вступил в силу Закон РФ №263-ФЗ, предусматривающий изменение текущих ставок вывозных таможенных пошлин на сырую нефть и установление базовой ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на сырую нефть. Согласно этому Закону предусматривается дальнейшее постепенное сокращение экспортируемых таможенных пошлин на нефть и нефтепродукты. При этом на фоне такого сокращения ставки налога на добычу полезных ископаемых на нефть и газовый конденсат будут расти.

В целях предотвращения значительного увеличения цен на нефтепродукты на рынке внутри страны и уменьшения отрицательных последствий для отдельных отраслей экономики предусматривается одновременное постепенное уменьшение ставок акциза на нефтепродукты и предоставление налоговых вычетов из сумм акциза при получении отдельных видов нефтепродуктов.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 27.12.1991 № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»
2. Закон РФ от 7 июля 2003 г. N 117-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации»
3. <http://nds-ks.ru>. Ивлиева М.Ф. Правовые проблемы косвенного налогообложения в Российской Федерации.
4. Багдасарян Л.Ю., Бескоровайная Н.С., Кузьменко В.В. Платежи по налогу на добавленную стоимость как индикатор состояния налоговой дисциплины в отраслях материального производства // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. №1 (115). С.202-208.
5. Левчаев, П.А., Залогов, Н.А., Ермошина, Т.В., Гаврюшин, С.А., Осипов, В.И., Массеров, Д.А. Актуальные проблемы экономики России в инновационном периоде развития. Монография / П.А. Левчаев, Н.А. Залогов, Т.В. Ермошина, С.А. Гаврюшин, В.И. Осипов, Д.А. Массеров. – Саранск: Мордовское книжное издательство, 2009. – 160 с.

*Лукина В.Ф.
студент 3 его курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ЗНАЧЕНИЕ ПОЛЕВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В 2014 году экономика России столкнулась с кризисом, который был обусловлен многочисленными факторами.[1] Основными причинами этого в первую очередь стала геополитика, а именно политические санкции США и ЕС против РФ, не стихающая напряженность в Украине. Во вторых, большую роль в этом сыграли внутренние экономические факторы такие как слабая экономика, недостаточная инвестиционная привлекательность внутренней экономики и другие. Согласно введенным санкциям, на территорию России запрещено ввозить некоторую продукцию[2]. В данный список попали: молочная продукция, мясная продукция, рыба, фрукты, орехи овощи, сыры, колбасы, творог и другое.

В результате многочисленных исследований было выявлено, что отечественная продукция не пользуется большим спросом на рынке, поскольку иностранные товары превышают качество продукции в несколько раз. В связи с данной ситуацией актуальным становится вопрос о повышении спроса на отечественную продукцию. Для того, чтобы выявить структуру продовольственного рынка в России необходимо посмотреть на него с точки зрения маркетинга.[3]

Маркетинг это деятельность субъектов экономики, связанная с рациональным, грамотным использованием всех ресурсов общества, направленных на увеличение конкурентоспособности товаров и услуг на рынке в соответствии с потребностями субъектов рынка.[4] С точки зрения автора, лучшим способом анализа потребительского рынка в сложившейся ситуации является проведение полевых маркетинговых исследований с целью дальнейшего анализа потребностей покупателей и совершенствования отечественной продукции.

Основными и наиболее распространенными в настоящее время методами полевых маркетинговых исследований являются[5]:

1. Телефонное анкетирование.

Здесь существует две методики: Выделяют CATI (связанное с применением компьютерных технологий) и обычное.

Данный метод маркетинговых исследований для компании представляет собой наиболее экономичный, поскольку респонденты в данной случае не получают материального вознаграждения за их информацию. Однако недостатком является невозможность подтверждения личных данных об опрашиваемых(возраст, профессия и тд) и недостаток времени на проведение данного исследования.

2. Личное интервью в маркетинго- исследовательской компании.

Во время интервью респондент обязательно заполняет анкету, содержащая личные данные, отношение респондента к товару(услуге) по поводу которого проводится данное интервью, сферы, в которых работают близкие родственники и друзья респондента, а также вопросы, связанные со сроком, в течение которого респондент не участвовал в других опросах.

Преимуществами данного метода является возможность идентификации респондента, визуального контакта(например, проверка возраста), длительность интервью может быть от 20 минут до 2 часов, что позволяет интервьюеру сформировать единое представление о вкусах и потребностях респондента. Более того, в ходе данного метода респондент может использовать наглядные материалы(плакаты, коллажи и тд). По окончании исследования респонденты получают материальное вознаграждение.

3. Hall-тесты[6].

Основан на исследовании отношения респондента к товару, его названию, упаковке, торговой марке. Отличительной особенностью холл-тестов является непосредственный контакт респондента с объектом исследования (определенный товар)- проба на вкус, определение запаха и др.[7] Данный метод применяется в том случае, если необходимо сформировать представление продавцу о новом продукте в ходе его разработки, выявить недостатки(преимущества) и предпринять необходимые меры по устранению недостатков и улучшению продукции. Зачастую компании используют тест вслепую, то есть респондентам не сообщается название товара, который они тестируют, чтобы избежать влияния бренда(торговой марки на выбор потребителя. Холл-тесты могут проводиться как в рамках фокус-групп, так и в рамках домашних визитов.

4. Различные фокус группы.

Фокус-группа — групповое интервью, связанное с определенным товаром или услугой, направленное на определение отношения участников к данному товару, выявление недостатков/преимуществ данного товара(услуги), и передачи выявленной информации производителю. Фокус группа проводится обычно либо в самой исследовательской компании, либо в определенном месте(например, в самом магазине). По длительности фокус группа проходит от часа до четырех часов и чаще всего в нее может быть включено от 5 до 12 человек. По окончании исследования респонденты получают материальное вознаграждение. Важным условием является то, что участники не должны знать друг друга, иметь различные интересы, но должны иметь схожие социально-демографические характеристики, а схожее отношение к товару(услуге) по повод которого проводится фокус-группа. Часто до проведения фокус-группы респонденты должны выполнить домашнее задание, в котором они должны ответить на все вопросы, а также более полно и наглядно представить своё резюме и отношение к товару(услуге).

5. Домашние визиты(с различным количеством человек).

Довольно распространенный на сегодняшний день метод маркетинговых исследований. Он состоит в том, что сотрудники из компании приходят домой к респонденту и расспрашивают его о его семье, интересах, вкусах, об отношении к определенному предмету(услуге). Преимуществами метода является то, что интервьюер может увидеть респондента в его естественном состоянии и понаблюдать за тем, как ведет себя потребитель. Длительность визита составляет от 1 часа до 3 часов и количество интервьюеров варьируется от 1 до 5 человек. По окончании исследования респонденты получают материальное вознаграждение. Важным моментом является согласие респондента на установление камеры/диктофона на время исследования для дальнейшего использования материала в исследовательской компании. Существует несколько видов домашних визитов.

а) домашний визит с приготовлением пищи. Маркетингово-исследовательская компания поставила перед собой цель проанализировать потребление овсяных хлопьев. В ходе исследования респондент должен приготовить завтрак(кашу из овсяных хлопьев), описать свои вкусовые ощущения, запах приготовленного блюда, также интервьюеры могут попросить семью респондента присоединиться к завтраку.

б) Тестирование новинки на продуктовом рынке.(Hall-тест) Например, компания исследует новый вид шоколада. Суть данного вида исследования схожа с предыдущим, однако вместо приготовления пищи, респондент должен опробовать различный шоколад из нескольких одинаковых по цвету, форме пакетиков и далее очень подробно описать шоколад на вкус, цвет, ощущения, которые возникают у респондента во время того, как он ест шоколад и другое.

6. Тайный покупатель.

В ходе данного исследования респондент совершает поход в определенный магазин. После совершения покупки(услуги) покупатель составляет отчет о посещении торговой точки, в которой раскрывает необходимую для заказчика(маркетингово-исследовательской компании) информации. Также, по требованию заказчика наблюдение может вестись с использованием скрытой аудио или видеозаписи. По окончании исследования респонденты получают материальное вознаграждение.

7. Online- опрос.

Состоит в том, что отобранные респонденты выполняют определенные задания на форуме(сайте) в течении определенного промежутка времени(обычно от 2х до 7 дней), заполняют личную анкету.[8] Преимущества Онлайн-опросов состоят в том, что существует возможность широкого использования видео- и аудиоматериалов, нет территориальных ограничений в выборе респондента, а также это экономичный метод исследования, поскольку материальное вознаграждение респонденту значительно ниже, чем при домашнем визите или фокус группе.

8. Покупка с участием сотрудника компании.

В ходе данного исследования респондент и интервьюер совершают поход в определенный магазин с целью анализа поведения потребителя в естественной ситуации покупки товара. Например, целью исследовательской компании является анализ обезболивающего препарата. Респондент совершает поход в аптеку. Во время этого интервьюер записывает все действия респондента, затем задает респонденту вопросы, касающиеся выбора товара респондентом.

9. Уличный опрос.

Достаточно распространенная форма исследования. Зачастую множество интервьюеров стоят возле магазинов, метро и предлагают ответить на их вопросы, касающиеся определенного товара(услуги). В ходе этого исследования респондент получает вознаграждение, которое чаще всего представляет собой коробку конфет или другой продукт. Продолжительность данного исследования приблизительно около 15 минут.

Все вышеперечисленные методы могут оказывать положительное воздействие на производимую отечественную продукцию, поскольку в ходе данных исследований происходит создание новых идей по поводу товара(новая упаковка, дизайн, реклама, название, новый вкус и т.д.), оценка потребности в существующих на рынке товарах, получение информации по поводу недостатков производимой продукции и изменение производства в лучшую сторону с учетом всех недостатков.[9] Благодаря данным методам отечественные производители смогут выявить основные факторы, влияющие на их конкурентоспособность, имеют возможность создать ассортимент товаров, удовлетворяющий потребности покупателей, разработать новые товары, и создать благоприятные условия для стабильности фирмы в условиях кризиса.

Использованные источники:

1. Обзор банковского сектора Российской Федерации №148 февраль 2015
2. Газета Аргументы и факты [Электронный ресурс] URL: <http://www.aif.ru/dontknows/actual/1311826> (дата обращения: 26.02.2014)
3. Легошич Н.В. Особенности муниципального маркетинга//Russia-Italia. - 2014. -с.93-94 (Научный журнал)
4. Азисов Ш.Ш., Легошич Н.В., Шахзадянц М.Г. Основные направления и принципы взаимодействия государства с коммерческими и некоммерческими организациями// Вестник академии. -2014. -№4(41) (Научный журнал)
5. Бизнес Аналитика [Электронный ресурс] URL: <http://www.businessanalytica.ru/ArticleView> (дата обращения: 26.02.2014)
6. Записки маркетолога [Электронный ресурс] URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/x/kholl_test/ (дата обращения: 26.02.2014)
7. Антонив Ф.И., Легошич Н.В. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ДЕТСКОГО ОТДЫХА НА ПРИМЕРЕ РОССИИ // Экономика и социум. -2014. -№ 2 (11) [Электронный журнал] URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_ (дата обращения: 26.02.2014)

8. Алпатова Д.Ю., Саркисян А.Г., Легошич Н.В. Современное состояние Российской авиационной отрасли// Экономика и социум.- 2014. -№2(11) [Электронный журнал] URL: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_ (дата обращения : 19.02.2014)
9. Легошич Н.В. Управление товарной политикой промышленных предприятий// Экономика и социум. -2014. -№4(13) [Электронный журнал] URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Levoshich.pdf (дата обращения: 10.02.2014)

Лукьяненко А.В.
студент 4го курса
ФБГОУ ВПО «Владивостокский государственный
Университет экономики и сервиса»
Россия, г. Владивосток

ФИНАНСЫ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности формирования финансов некоммерческих организаций.

Ключевые слова: непредпринимательская деятельность, доходы и расходы некоммерческих организаций.

На современном этапе экономического развития государства некоммерческие учреждения и организации функционируют на принципиально новых началах, нежели коммерческие предприятия. Как правило, они принадлежат к непродуцирующей сфере производства товаров или предоставления услуг. К особенностям деятельности некоммерческих организаций можно отнести то, что они не вырабатывают материальный продукт, не создавая добавочной стоимости. Учреждения некоммерческого сектора существуют за счет продуктов, создаваемых в материальном производстве. Поэтому уровень материально-технической базы, оплаты труда сотрудников этих учреждений в значительной мере зависит от развития материального производства.

Рассматривая экономическую сущность непредпринимательских организаций, нельзя не упомянуть о таких терминах как «предпринимательство» и «непредпринимательская деятельность». При толковании термина «предпринимательство», как правило, понимают самостоятельную, систематическую, правомерную экономическую (хозяйственную) деятельность юридических или физических лиц по производству товаров (продукции), выполнению работ, предоставления услуг и занятию торговлей с целью получения прибыли [1].

Наиболее правильным и отвечающим действующему гражданскому законодательству, является понятие «непредпринимательская деятельность», а потому и юридические лица следует разделять на «предпринимательские» и «непредпринимательские».

Учреждения, которые содержатся за счет средств бюджетов, обычно называют бюджетными. Перечислим некоторые из них: школы, детские

дошкольные учреждения, больницы, поликлиники, профессионально-технические училища, высшие учебные заведения, государственные органы власти и управление и т.п. Вышеприведенные учреждения, в большинстве случаев, предоставляют населению бесплатные услуги. Материальной основой функционирования организаций из непроизводственной сферы являются основные непроизводственные фонды, по которым не проводится амортизация. В данной сфере, как правило, занят высококвалифицированный персонал – специалисты, имеющие высшее образование, кандидатскими и докторскими степенями, которые нуждаются в соответствующей оценке и оплате (доплаты за повышение квалификации, стаж, выслуга лет и пр.). И потому наибольший удельный вес в расходах бюджетных учреждений - это оплата труда занятого персонала.

Среди всех некоммерческих структур наибольшую часть составляют бюджетные организации, деятельность которых за последние годы испытывала многие изменения. Для многих из них главным источником финансирования остается федеральный бюджет. В тот же время им предоставленная возможность дополнительного получения доходов от предоставления платных услуг.

Современные условия экономического кризиса, дефицит бюджетных средств не могли не обозначиться на материальном, финансовом состоянии этих организаций. И потому сеть их сокращается, уменьшается штатная численность в действующих бюджетных организациях.

Финансовый план бюджетной организации составляется в виде сметы. Смета доходов и расходов бюджетного учреждения, организации является основным плановым документом, который подтверждает полномочия относительно получения доходов и осуществления расходов, определяет объем и направления средств для выполнения ею своих функций и достижение целей, определенных на год соответственно бюджетным назначениям [2].

Смета некоммерческих организаций имеет две составляющие: общий фонд, в котором отражается объем поступлений из общего фонда бюджета и распределение расходов по полной экономической классификации на выполнение бюджетным учреждением основных функций; специальный фонд, в котором отражается объем поступлений из специального фонда бюджета и их распределение по полной экономической классификации на осуществление расходов специального назначения, а также на реализацию приоритетных направлений, связанных с выполнением некоммерческим учреждением основных функций.

Формирование сметы осуществляется на основании лимитной справки об ассигновании из бюджета, которую вышестоящая организация присылает всем подчиненным учреждениям на протяжении двух недель со дня утверждения бюджета, из которого проводится финансирование учреждения.

При определении расходов бюджетных организаций учитывается объективная потребность в средствах каждого учреждения, исходя из

основных ее производственных показателей, объема работ, штатной численности и намеченных мероприятий по сокращению расходов.

Смета доходов и расходов некоммерческих организаций составляется на календарный год и утверждается руководителем вышестоящей организации на позднее чем через месяц после утверждения соответствующего бюджета, из которого производится финансирование учреждения. Кроме сметы на утверждение вышестоящей организации подается штатная роспись учреждения.

В доходной части сметы доходов и расходов некоммерческих организаций, как правило, указываются поступления средств из общего фонда бюджета, а также поступления средств из специального фонда бюджета.

Общая сумма доходов некоммерческих организаций определяется с учетом остатков средств к началу года по всем поступлениям.

В расходной части сметы доходов и расходов некоммерческих организаций показывается общая сумма расходов учреждения с распределением их по категориям расходов экономической классификации. При этом выделяются отдельно текущие и капитальные расходы.

Наибольшими по размерам являются следующие текущие расходы некоммерческих организаций: оплата труда персонала бюджетных учреждений, начисление на заработную плату, приобретение предметов снабжения и материалов, удержание бюджетных учреждений, расходы на командировку, оплата коммунальных услуг и энергоносителей.

К капитальным расходам некоммерческих организаций относят: приобретение основного капитала (оборудование, предметы долгосрочного пользования, капитальное строительство), создание запасов и резервов, приобретение земли и нематериальных активов, капитальные трансферты.

В смете отдельно выделяются платежи бюджетного учреждения в бюджет. В связи с тем, что бюджетные учреждения - это неприбыльные организации, то, согласно действующему законодательству, освобождаются от налогообложения доходы указанных учреждений, полученных в виде:

- средств или имущества, которые поступают безвозмездно или в виде безвозвратной финансовой помощи или добровольных пожертвований;
- пассивных доходов;
- средств или имущества, которые поступают в бюджетные организации как компенсация стоимости полученных государственных услуг [3].

Перечень платных услуг, которые могут предоставлять бюджетные учебные заведения, здравоохранения, архивные учреждения, библиотеки устанавливает Кабинет Министров. Доходы таких учреждений, освобожденные от налогообложения, направляются к бюджетам, из которых осуществляется их удержание, а в случае недостаточного бюджетного финансирования таких организаций зачисляются на специальный счет и используются исключительно на финансирование расходов по не

профинансированным бюджетом частях сметы на содержание некоммерческих организаций. [4] Доходы некоммерческих организаций, полученные из других источников, чем указано выше, облагаются налогами в общеустановленном порядке, предусмотренном для налогоплательщиков на прибыль. При этом должен вестись отдельный учет финансовых результатов неосновной деятельности.

Деятельность некоммерческих организаций в Российской Федерации регулируется рядом нормативно-правовых актов, основными из которых являются следующие:

- гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая (устанавливает общее правовое регулирование статуса всех юридических лиц, в том числе и некоммерческих организаций);
- закон «Об общественных организациях»;
- закон «О некоммерческих организациях» [5].

В сфере регулирования различных организационно-правовых форм некоммерческих организаций действуют законы «Об автономных учреждениях», «О негосударственных пенсионных фондах», «О национально-культурной автономии», «О благотворительной деятельности иностранных культурно-информационных центров на территории Российской Федерации».

Заметим, что в Российской Федерации в соответствии с Гражданским Кодексом, к некоммерческим относятся как государственные, так и негосударственные организации. По данной причине некоммерческая сфера не соответствует классическому третьему сектору.

Каждый год в законодательство о некоммерческих организациях вносится ряд исправлений.

Вдобавок Федеральным законом от 30.12.06 г. №275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» было предусмотрено формирование нового для российской практики способа финансирования деятельности некоммерческих организаций.

На нынешнем этапе наиболее важной переработке подвергаются положения ГК о юридических лицах, что несет за этим принятие поправок в целый ряд законов, в том числе о некоммерческих организациях.

Одним из главных изменений в деятельности некоммерческих организаций является появление деления на юридические лица с точки зрения организационной структуры на корпоративные организации (корпорации) и унитарные организации. Участники корпораций в отличие от участников унитарных организаций, обладают правом на участие в управлении деятельностью некоммерческой организации (правом членства). Причем деление на коммерческие и некоммерческие для корпораций сохраняются, а унитарные организации будут существовать только в форме некоммерческих [6].

В Гражданском Кодексе Российской Федерации общая

правоспособность установлена только для предпринимательских юридических лиц, а непредпринимательские, как и раньше (соответственно советскому законодательству), пользуются ограниченным объемом прав.

В настоящее время сохраняется актуальность совершенствования и согласования законодательной базы, регламентирующей деятельность некоммерческих организаций, необходима коррекция системы бухгалтерского учета, введение налоговых льгот.

Некоммерческим организациям разрешается осуществлять предпринимательскую деятельность в той мере, в какой она служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую уставным целям. Такой деятельностью признаются приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации, а также приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах и в товариществах на вере в качестве вкладчика. При этом нет никаких пояснений законодательного характера относительно критериев или методов определения видов разрешенной предпринимательской деятельности. В данной ситуации создаются определенные трудности, как для самих некоммерческих организаций, так и для контролирующих их деятельность государственных органов.

Использованные источники:

1 «Обеспечение в 2012 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества»: распоряжение Президента РФ №216-рп от 03.05.2012 г. // СПС КонсультантПлюс. М., 2012.

2 Леонов Ю.С. Некоммерческие организации: законодательное регулирование и практика // Аналитический вестник Аналитического управления Аппарата Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. Сер. Развитие России. – 2008. - №2 (347).

3 Брянец Л.Д. Финансовые ресурсы предприятия. // Финансы. — 2014. — №10. — С. 63-68.

4. Варкулевич Т. В., Кузьмичева И. А. Система управления затратами на образовательные услуги государственного образовательного учреждения в его финансовой политике // Проблемы современной экономики. - 2014. - № 2(50). - С. 353-355.

5. Житная И.П., Нескребаев А.М. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия. – К.: Прогресс, 2013. – 366с.

6. Марковский С.Н. Анализ деятельности предприятий // Экономика. — 2013. — №2, — С. 55-58.

Лукьяненко А.В.
студент 4го курса
ФБГОУ ВПО «Владивостокский
государственный Университет экономики и сервиса»
Россия, г. Владивосток

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Управление финансовыми рисками некоммерческой организации.

Ключевые слова: финансовый риск, оценка, финансовая политика.

Финансовая деятельность организации во всех ее формах связана с множественными финансовыми рисками, уровень воздействия которых на итоги данной деятельности и степень финансовой безопасности значительно растет в настоящее время. Риски, сопровождающие хозяйственную деятельность некоммерческих организаций и генерирующие финансовые угрозы, соединяются в особенную группу финансовых рисков, играющих более значимую роль в общем «портфеле рисков» оргнизации. Значительное возрастание воздействия финансовых рисков некоммерческих организаций на результаты хозяйственной деятельности вызвано непостоянностью внешней среды:

- экономической ситуации в стране;
- появлением новых инновационных финансовых инструментов;
- расширением сферы финансовых отношений;
- изменчивостью конъюнктуры финансового рынка и рядом других не менее весомых моментов.

В следствии этого идентификация, оценка и отслеживание уровня финансовых рисков считаются одной из современных задач в практической деятельности финансовых менеджеров некоммерческих организаций.

Финансовое обеспечение стойкого становления некоммерческих организаций в критериях переходного периода – более трудная практическая задача, требующая особого методического обоснования, потому что на общие риски рыночного характера накладываются специфические риски переходного периода, которые нужно принимать во внимание для минимизации вероятных потерь. [1].

При анализе рисков некоммерческих организаций нужно предопределять моменты и обстоятельства, которые имеют все шансы гарантировать устойчивое функционирование организационных структур [2].

Существует два фактора, определяющих финансовую стабильность некоммерческих организаций, - это внешние и внутренние факторы.

Внешними факторами считаются риски, обусловленные отсутствием или же понижением спроса на предложения некоммерческой организации, риск форс-мажорных событий - при резком изменении экономической

ситуации в стране, изменении налоговой системы, банкротстве банков, изменениях в платежной системе и в принципах правового регулирования работы некоммерческих организаций. К внутренним факторам относятся риски, связанные с проблемами финансирования работы некоммерческой организации и становления их материально-технической базы.

В случае невозможности выполнения некоммерческой организацией ее уставных задач она имеет возможность быть ликвидирована по заключению суда. Ошибки в финансовом планировании влекут за собой невозможным выполнение организацией своих обязательств и привести к потере ею ликвидности и платежеспособности. Отсутствие финансовых ресурсов тянет за собой вспомогательные затраты, связанные с выплатой процентов по банковским кредитам, и, значит, порождает кредитный риск. Недоступность прогрессивной материально-технической базы понижает степень доверия спонсоров и ограничивает способности выполнения уставных задач. Некомпетентность управления приводит к потерям и при формировании финансовых ресурсов, и при их применении [3].

Риск ликвидности, риск неплатежеспособности, кредитный риск - главные риски некоммерческих организаций [4].

В виду того, что финансовый риск можно трактовать как возможность финансовых потерь в процессе работы субъекта экономики, финансовые риски некоммерческих организаций - это возможность недополучения финансовых ресурсов для воплощения уставных целей работы, а также финансовых потерь в процессе работы.

В качестве исходной информации при оценке финансовых рисков применяется бухгалтерская отчетность организации: бухгалтерский баланс, фиксирующий имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату; отчет о прибылях и убытках, представляющий результаты деятельности за отчетный период. Основные финансовые риски, оцениваемые организациями:

- риски потери платежеспособности;
- риски потери финансовой устойчивости и независимости;
- риски структуры активов и пассивов [5].

Для оценки финансовых рисков некоммерческих организаций важны особые способы и процедуры, прежде всего на микроэкономическом уровне, поскольку внешние риски некоммерческая организация в состоянии принимать во внимание только при помощи процедур страхования активов, а одолевать связанные с ними потери только при диверсификации своей деятельности.

Основным объектом финансовой политики некоммерческой организации являются финансовые отношения, связанные с сформированием финансовых ресурсов и их использованием для осуществления уставных целей организации.

В современных условиях основными целями финансовой политики

некоммерческой организации являются изыскание возможностей привлечения дополнительных источников денежных средств на развитие и расширение деятельности организации, а также обеспечение эффективного использования аккумулируемых денежных средств на цели, предусмотренные учредительными документами организации. При этом под эффективностью понимается рациональное и результативное использование имеющихся в распоряжении организации финансовых ресурсов, при котором повышенное внимание уделяется качеству предоставляемых организацией товаров и услуг.

К задачам финансовой политики некоммерческих организаций (за исключением казенных учреждений) относятся:

- активное использование программно-целевых методов в процессе планирования финансово-хозяйственной деятельности некоммерческой организации, предполагающей ее ориентацию на определенные конечные результаты в соответствии с уставными целями деятельности субъекта хозяйствования;
- использование механизмов привлечения частного капитала национальных и иностранных инвесторов для осуществления целей функционирования некоммерческой организации;
- защита имущественных прав и интересов некоммерческой организации путем использования различных финансовых инструментов;
- оптимизация налогообложения некоммерческой организации, включая применение налоговых льгот и иных механизмов снижения налогового бремени в рамках действующего налогового законодательства;
- повышение результативности использования собственных источников финансовых ресурсов, в том числе от предпринимательской деятельности некоммерческой организации. При этом такая деятельность не должна осуществляться в ущерб основной уставной деятельности организации или приводить к ее ухудшению;
- минимизация рисков в процессе деятельности организации с помощью создания финансовых резервов (например, участники потребительского кооператива вправе формировать резервный фонд за счет доходов от предпринимательской деятельности после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджеты всех уровней бюджетной системы и государственные внебюджетные фонды);
- принятие наиболее эффективных решений в области использования временно свободных денежных средств, в том

числе с учетом финансового риска от предполагаемых вложений (некоммерческие организации имеют право осуществлять операции с ценными бумагами (акциями, облигациями, векселями), приобретать и реализовывать имущественные и неимущественные права, участвовать в хозяйственных обществах и товариществах в качестве вкладчика) [6].

Важными резервами в увеличении финансовой стабильности некоммерческих организаций считаются: создание финансовой политики, соответственной специфике работы организации; разработка процедур финансового планирования, позволяющих диверсифицировать источники финансовых ресурсов и направления их применения с целью получения дополнительных доходов при реализации уставных целей; улучшение системы финансово-организационных отношений при помощи общественно значимых проектов на федеральном и региональном уровне. Система управления финансовыми рисками имеет возможность быть встроена в систему финансового менеджмента либо осуществляться по специальному договору с коммерческим банком.

В случае значимого понижения производительности данной работы некоммерческие организации могут воспользоваться своим правом на объединение в ассоциации и союзы.

В целом создание действенной системы управления финансовыми рисками существенно для всех некоммерческих организаций, потому что эта система раскрывает возможности для сокращения их общин затрат, улучшения их финансового положения, для концентрации финансовых ресурсов на приоритетных направлениях развития.

Развитие важной для этого информационно-статистической базы целенаправленно возложить на региональные ассоциации некоммерческих организаций (на базе долевого финансирования расходов). Иной вариант - создание специализированной организации, услугами которой некоммерческие организации имели возможность бы воспользоваться на коммерческой основе. Другим вариантом является создание государственной (муниципальной) организации для оказания некоммерческим организациям информационных услуг на безвозмездной или коммерческой основе [8].

Таким образом, было выявлено, что в современных условиях необходимой направленностью развития некоммерческого сектора экономики считается повышение доли и значимости образовательных и научных услуг.

Использованные источники:

1. Закон РФ «О налогообложении прибыли предприятий» в редакции Закона РФ от 22.05.97 г. № 283/97-Гос. Думы, с изменениями и дополнениями
2. Закон РФ от 16.07.99 г. № 996-XIV «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в РФ», с изменениями и дополнениями
3. Замула Е.В., Кузьмичева И.А. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации // Международный журнал прикладных и фундаментальных

- исследований. – 2014. – № 8 – С. 118-122. URL: www.rae.ru/upfs/?section=content&op=show_article&article_id=5762 (дата обращения: 02.04.2015). Брянцев Л.Д. Финансовые ресурсы предприятия. // Финансы. — 2014. — №10. — С. 63-68.
4. Важель Е.С. Основа финансового менеджмента — К.: Молодежь, 2013. — 739 с
5. Лантух А.В., Кузьмичева И.А. Риск ликвидности коммерческих банков Российской Федерации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 3 – С. 63-67. URL: www.rae.ru/upfs/?section=content&op=show_article&article_id=6479 (дата обращения: 02.04.2015).
6. Воробьев Ю.М. Особенность формирования финансового капитала предприятия. // Финансы. — 2014. — №2. — С. 77-85.
7. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012. – 197 с.
8. Житная И.П., Нескребаев А.М. Экономический анализ

*Лукьянова Т.А.
студент 4 курса
Ковалёва А.А.
ассистент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ФБГОУ ВПО «Ульяновский государственный
технический университет»*

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные этапы становления финансового планирования в России. А также особенности финансового планирования на протяжении определённых периодов.

Ключевые слова: финансовое планирование, основные этапы финансового планирования в России.

Апофеозом всеобщего планирования была плановая экономика, поэтому целесообразно рассматривать становление системы финансового планирования в России с данного промежутка времени.

До начала 90-х годов в отечественной практике существовало три вида планирования: долгосрочное (пятилетнее), текущее (на год) и оперативное (месяц, декада). Перспективные (долгосрочные) планы, которые содержали показатели пропорции и тенденций развития расширенного воспроизводства, носили в основном декоративный характер. Текущие планы конкретизировали перспективные, устанавливая величины на год. Оперативный месячный финансовый план или платежный календарь разрабатывался с разбивкой по декадам, отражая прогнозное ожидание

средств на текущих, валютных и других счетах предприятия. Платежный календарь обеспечивал оперативное финансирование, выполнение расчетных и платежных обязательств, фиксировал изменения в платежеспособности организации.

Долгосрочные и текущие планы разрабатывались по единой методике Министерства финансов СССР как часть техпромфинплана.

В условиях календарно-административной системы предприятия составляли финансовые планы, опираясь на достаточно стабильные цены по поставкам, что обеспечивало достоверность показателей плана. Также использовалась система нормативов, как правило, установленных "сверху" (распределения прибыли, образование фондов экономического стимулирования и др.).

Образовывался разрыв между структурами финплана и баланса. В плановой форме финплана достаточно хорошо увязывались источники и направления средств. Но, отражая данную взаимосвязь, форма не была достаточно аналитична: не отражала структуры самого баланса, а также актива и пассива. В таком случае даже хорошо сбалансированный баланс мог существенно ухудшать реальное финансовое состояние предприятия. В годовом финплане не отражалось планирование денежных потоков. В основном платежный календарь отражал только текущие денежные потоки, не затрагивая движения всех средств предприятий. Поэтому, можно сделать вывод, что системы финансовых планов, охватывающих движение всех средств, не существовало.

Процессы приватизации и акционирования отразились на системе финансирования предприятий. Происходило расширение инвестиционной и финансовой сфер деятельности хозяйствующего субъекта. В то же время формирование производственной программы осуществлялось исходя из портфеля заказов, сформированного маркетинговой службой, которая в условиях рыночной экономики выступает в роли заказчика по отношению к производственным подразделениям. Вступил в силу принцип: не продавать то, что произведено, а производить то, что продается, пользуется спросом, на что имеется заказ.

При отмены в 1992 году системы государственного распределения продукции, либерализации цен, нового правового статуса предприятий, принципиальных изменений в бухгалтерском учете и отчетности предприятий, порядке формирования затрат и финансовых результатов, а также вследствие непредсказуемых изменений в налоговом законодательстве и ускорении инфляционных процессов разработка пятилетних и частично годовых планов стала бессмысленной. Именно поэтому многие предприятия, особенно вновь образованные, практически отказались от составления каких-либо финансовых планов, даже на краткосрочный период.

Также важно отметить, что в первые годы либерализации цен сократилась инерционность распределения продукции и заказов. Предприятия смогли перекрывать все недостатки финансового

планирования, рост дебиторской задолженности с помощью ценового фактора (неограниченно увеличивая отпускные цены до тех пор, пока они не соответствовали реальному платежеспособный спрос).

В это время основным документом финансового планирования становится бизнес-план. Он представляет документ текущего и среднесрочного планирования, отражая все аспекты производственной, коммерческой деятельности и прогнозируемые финансовые результаты.

Но существуют некоторые недостатки данного планирования. Составление бизнес-плана осуществляется, во-первых, для внутрифирменного планирования; во-вторых, для обоснования получения денежных средств из внешнего источника. Преследуя цель привлечения внешнего финансирования в бизнес-планах зачастую отражаются завышенные показатели. Вторым недостатком является отсутствие некоторой гибкости, а также непрерывности. Главный фактор финансового планирования - расчет производственных затрат и цен - строится на основе составления бюджета (сметы-калькуляции).

В настоящее же время, в условиях стабилизации экономики, появились яркие предпосылки необходимости финансового планирования, благодаря \ процессу укрупнения предприятий, необходимость получения кредитов и бюджетных ссуд на условиях бизнес-планирования и наличия финплана как части бизнес-плана, а также общее развитие финансового менеджмента.

На сегодняшний день используют совокупность накопленного опыта зарубежного внутрифирменного планирования и отечественной практики. При принятии решения руководители могут воспользоваться одной из трех моделей: плановой, предпринимательского типа или моделью обучения на опыте. Суть первой заключается в осуществлении деятельности на основе процесса планирования и разработок совершенных стратегий. Суть второй в индуктивном прогнозировании деятельности со стороны лидера-предпринимателя. Третья базируется на функционировании под воздействием внешних импульсов и, соответственно, регулируемой в зависимости от таких воздействий. Таким образом, процесс планирования развивается на определенном промежутке времени и характеризуется набором определенных методов и показателей.

В рамках программы реформирования предприятий Министерством экономики Российской Федерации разработаны и введены "Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия" приказ от 1 октября 1997 г. № 18, где большая часть отведена финансовой политике и составлению финансового плана как реализации финансовой политики предприятия.

Каждое структурное подразделение и служба предприятия составляют ежемесячные сводные бюджеты с приложениями, в которых представляются функциональные бюджеты по статьям затрат (бюджет фонда оплаты труда, бюджет материальных затрат, бюджет потребления энергии, бюджет амортизации, бюджет прочих расходов).

Эта система бюджетов полностью затрагивает всю базу финансовых расчетов предприятия: бюджет фонда оплаты труда определяет платежи во внебюджетные фонды, бюджет материальных затрат и потребления энергии - основную часть сторонних платежей предприятий, бюджет амортизации влияет на инвестиционную политику и др. Базирующийся на принципе декомпозиции (каждый бюджет более низкого уровня является детализацией бюджета более высокого уровня) сводный бюджет по составу затрат равен сумме сводного бюджета структурных подразделений и кредитного и налогового бюджетов. Налоговый бюджет планируется только в целом по предприятию. Сводный бюджет предприятия представляет совокупность бюджетов подразделений и служб.

Использованные источники:

1. Агапцов С.А., Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шаховская Л.С. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия - <http://www.smartcat.ru>

Лынова А.П.

магистрант гр. М146

Воронежский архитектурно-строительный университет

Россия, г. Воронеж

**ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБЛИЦОВОЧНОГО
КИРПИЧА НА 2014-2018 ГОДА**

Клинкерный кирпич – разновидность керамического кирпича. От обычного керамического кирпича клинкерный отличается высокой плотностью и структурой, которая обусловлена специфической технологией производства. Такой кирпич обжигается до полного спекания черепка [1].

Ежегодно количество производимых строительных материалов в РФ растет, что наглядно показано на рисунке 1. Производство силикатного кирпича за период 2010-2014 годы возросло на 9-14%, керамического кирпича на 2-3%, клинкерного кирпича 0,7-1,7%.

Динамика производства облицовочных строительных материалов по видам продукции в 2010-2018 г., млрд. усл. кирп.

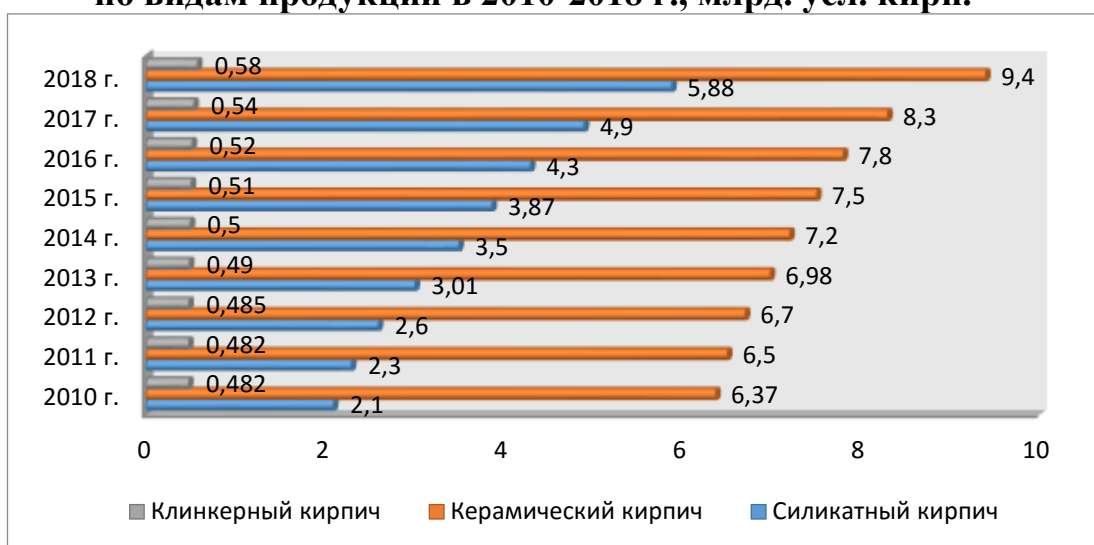


Рис. 1 – динамика производства облицовочных строительных материалов по видам продукции в 2010-2018 г.

Потребление строительных материалов нестабильно, так как это напрямую связано с экономикой страны. На период 2010-2013 годы потребление силикатного кирпича возросло с 9% до 20%, керамического кирпича с 2% до 3,5%, клинкерного кирпича с 0,2% до 0,5% (Рис. 2). В 2014 году потребление силикатного кирпича снизилось до 11%, керамического кирпича до 2%. Клинкерного кирпича до 0,1%, это напрямую связано с нестабильно экономикой России в данный период времени.

Развитие макроэкономической ситуации в 2014 году постепенно ослабело. Благодаря рекордному урожаю и высокой динамике обрабатывающих производств в III квартале ВВП еще рос (увеличившись на 0,7% по сравнению с соответствующим периодом 2013 года). Но уже в IV квартале он уменьшился на 0,2% (хотя в декабре снова возобновился рост). Номинальный объем ВВП в 2014 году, по предварительной оценке, составил 70975,6 млрд руб.

Уровень безработицы в 2014 году находился на исторически минимальном уровне: трудоустроиться не могли 5,1-5,2% экономически активного населения, но уже к первому полугодию 2015 года он возрастет, это обусловлено банкротства многих фирм и сокращением рабочих мест в бюджетных организациях.

В декабре оборот розничной торговли вырос на 23,6% по сравнению с ноябрем. Население скупало товары длительного пользования, испугавшись внешнеторговых ограничений и девальвации рубля. Впрочем, свою роль сыграл и сезонный фактор. По отношению к декабрю 2013 года оборот возрос лишь на 5,3%.

Реально располагаемые доходы населения в ноябре уменьшились на 3,9%, в декабре – на 7,3%. Реальная заработная плата в декабре сократилась на 4,7% по сравнению с декабрем 2013 года.

К декабрю 2014 года потребление строительных материалов населением снизилось на 9,4% по сравнению с декабрем 2013 года.

В декабре потребительская инфляция составила 2,6%, а с начала года цены выросли на 11,4%. В 2013 году прирост цен за аналогичные периоды составил 0,5% и 6,5% соответственно [2].

Динамика потребления облицовочных строительных материалов по видам продукции в 2010-2018 г., млрд. усл. кирпич.

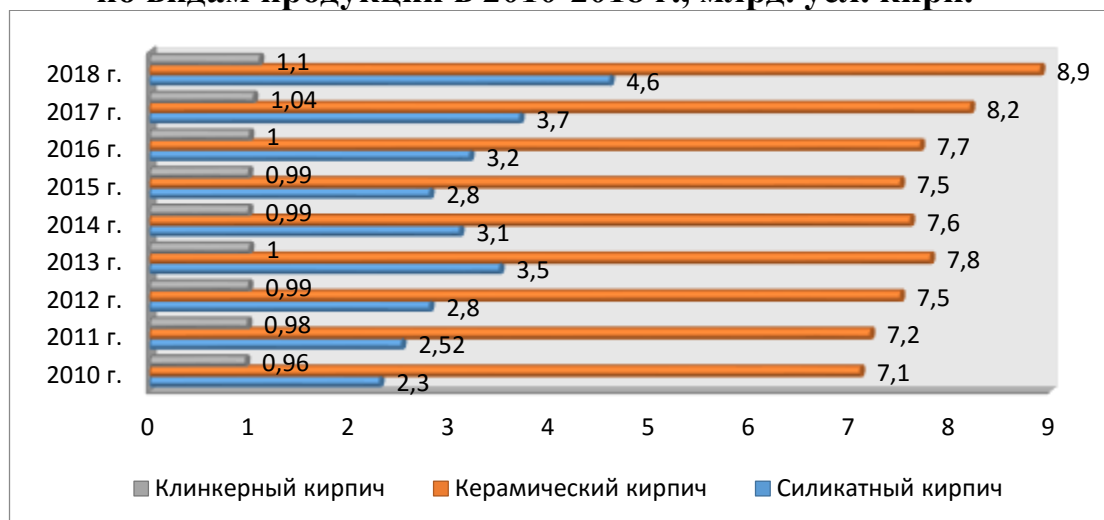


Рис. 2 – динамика потребления облицовочных строительных материалов по видам продукции в 2010-2018 г.

Производство кирпича в стране активно развивается, проводятся модернизации старых заводов, на которых устанавливается новое оборудование. Расширяется ассортимент кирпича, что не может ни радовать конечного потребителя. Все это позволяет вытеснять с рынка импортную продукцию, ведь даже собственный клинкер отменного качества сегодня есть в России. Причин, способных приостановить эту динамику, нет, ведь жилищная проблема так до сих пор и не решена в большинстве регионов, а улучшить качество недвижимости мечтают многие из тех, кто обладает сегодня квартирой или домом [3].

Минрегионразвития разработало «Стратегию развития промышленности стройматериалов до 2020 года», согласно которой планируется инвестировать средства в модернизацию уже существующих производственных мощностей, выделение участков для строительства новых предприятий и ввод новых мощностей. Для реализации программы потребуется более 1,588 трлн. руб., или около 150 млрд. руб. ежегодно, что в три раза больше текущих объемов инвестиций в отрасль.

Таким образом, скорее всего, в ближайшие годы нас ожидает увеличение доли иностранных строительных материалов на российском рынке, а также рост цен на материалы, производимые в России, что, несомненно, скажется и на ценах на недвижимость [4].

Проанализировав Российский рынок облицовочного кирпича можно сделать вывод о том, что ежегодно увеличивается объем производства керамического, силикатного и клинкерного кирпича. Спрос на него

напрямую зависит от экономической ситуации в стране, поэтому значительный увеличение спроса на облицовочный кирпич ожидается с 2016 года. Увеличение объемов потребления клинкерного кирпича прогнозируется к 2015 г. на 20 – 30 %, пропорционально увеличению объемов ввода жилья (в первую очередь кирпично-монолитного). Некоторое давление на рынок кирпича (в сторону его сокращения) будет оказывать применение товаров заменителей: по строительному кирпичу – силикатного строительного кирпича, газобетона, пенобетона и гипсовых плит; по клинкерному кирпичу – силикатного кирпича и систем навесных фасадов. Цены на клинкерный кирпич будут расти, прежде всего, с учетом макроэкономических факторов – роста инфляции издержек.

Конкуренция на сегменте клинкерного кирпича будет усиливаться за счет ввода новых мощностей действующими производителями и давления поставок иногородних заводов. Так же с учетом тенденций спроса следует ожидать попыток производства клинкерного кирпича и роста импорта цветного кирпича. Угроза появления нового серьезного игрока на рынке с западным капиталом будет высока [5].

Использованные источники:

1. Усадьба [Электронный ресурс] / Клинкерный кирпич. – М., 2014. Режим доступа: www.usadba.guru
2. Министерство экономического развития РФ [Электронный источник]/ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2014г. – М., - 2015. Режим доступа: www.economy.gov.ru
3. Славдом [Электронный источник]/Рынок керамического кирпича в России. – М., - 2014. Режим доступа: www.slav-dom.ru
4. CONCOL [Электронный источник]/ Обзор рынка строительных материалов. – М., 2010. Режим доступа: www.concol.ru
5. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — М.: Издательство «Финпресс», 1998. — 416 с.

Лысак А.С.

студент 2-ого курса

Экономический факультет

Матвеев В.В.

научный руководитель, ассистент

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орёл

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА «50 ЛЕТ ОКТЯБРЯ»)

Аннотация: дано определение доходов организации. Рассмотрены основные пути увеличения доходов предприятия. Рассчитана экономическая эффективность от внедрения одного из мероприятий.

Ключевые слова: доходы предприятия, земельные угодия, выручка, площадь с-х. угодий.

В современных условиях одной из главных задач организации является избежание банкротства и повышения доходности. Доходы, являются важнейшими показателями деятельности организации. Они оказывают влияние на конечный результат – получение прибыли.

Доходами предприятия признается увеличение экономических выгод в результате поступлений активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этого предприятия, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Основными факторами, влияющими на доходность организации, являются: увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшения качества продукции, снижение издержек производства.

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли: увеличение выпуска продукции; улучшение качества; продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду; снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; ликвидация непроизводственных расходов и потерь и др.

Можно выделить следующие пути увеличения доходов организации:

Основные пути повышения доходов организации:

- снижение себестоимости продукции;
- увеличение объемов реализации продукции;
- улучшение качества продукции;
- диверсификация производства;
- повышение производительности труда работников;
- повышение квалификации специалистов;
- эффективное использование производственных мощностей;
- рациональное использование материальных ресурсов;
- продажа излишнего оборудования и или сдача его в аренду;
- снижение расходов предприятия;
- расширение рынка продаж;
- экономия трудовых затрат;
- установление прочных хозяйственных связей с поставщиками сырья и материалов;
- внедрение новейших технологий;
- механизация и автоматизация хозяйственных процессов;

Далее следует рассмотреть увеличение доходов предприятия на примере производственного кооператива «50 лет Октября» Ливенского района Орловской области.

В качестве основного мероприятия по увеличению доходов колхоза «50 лет Октября» рассмотрим приобретение дополнительных гектаров земли.

Необходимость приобретения, обусловлена тем, что земельные угодия

и площадь с.-х. угодий, в собственности предприятия, в течение длительного периода остаются неизменными и не расширяются.

Таблица 1 – Показатели производственного кооператива «50 лет Октября» за 2011-2013 г.г.

Показатели	Годы		
	2011 год	2012 год	2013 год
Общая земельная площадь, га	3551	3551	3551
Площадь с.-х. угодий, га	3422	3422	3422
Коэффициент освоенности земельного фонда	0,96	0,96	0,96
Получено выручки от реализации, тыс. руб.:	100188	138358	146224
на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.	2927,76	4043,19	4273,06

Таким образом, потребность в приобретении дополнительных гектаров земли обусловлена главным образом увеличением объёмов производимой продукции. Анализ эффективности использования земельных угодий показал, что в 2013 году у предприятия площадь земельных угодий, в том числе площадь с.-х. угодий, остается неизменной.

В сельском хозяйстве получение продукции связано именно с качественным состоянием земли, с характером и условиями ее использования. Она является важной производительной силой, без которой немыслим процесс сельскохозяйственного производства. Земля относится к невозпроизводимым средствам производства в сельском хозяйстве. Она является особым, единственным, оригинальным и незаменимым средством. Рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение в экономике сельскохозяйственных предприятий, а так же оказывает непосредственное влияние на их выручку.

В связи с этим предприятию рекомендуется приобрести дополнительные гектары земли.

Предлагается приобрести в собственность предприятия 200 га земли.

Согласно анализу, предприятие располагает денежными средствами и производственными мощностями для приобретения и возделывания дополнительных гектаров земли.

Стоимость 1 га в среднем составляет 15000 тыс. руб., отсюда $200 \cdot 15000 = 3000000$ тыс. руб.

По данным таблицы 1 за 2013 г. рассчитаем выручку от реализации на 100 га с.-х. угодий:

$$\begin{aligned} & \text{Выручка от реализации, на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.} = \\ & = \frac{TR}{S \text{ сельскохозяйственных угодий}} \cdot 100 \end{aligned}$$

Получено выручки от реализации, на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб. $= 146224 / 3422 \cdot 100 = 4273$ тыс. руб. – получено со 100 га

В результате с 200 га дополнительных будет получено:
 $4273 \times 2 = 8546$ тыс. руб.

Таким образом, приобретение дополнительных гектаров земли должно привести к приросту выручки на 8546 тыс. руб. Полученная выручка может варьироваться, так как зависит и от других показателей: цен на продукцию и материалы, инфляции, климатических условий и др.

Таким образом, приобретение дополнительных гектаров земли приведет к существенному увеличению выручки от реализации, что повлечет за собой рост прибыльности предприятия, что повысит в целом эффективность деятельности организации, его конкурентоспособность.

Использованные источники:

1. Экономика сельского хозяйства: учебник / под ред. Г. А. Петранева. — М.: Инфра-М, 2012. — 288 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 654 с.
3. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования // Экономика и предпринимательство, -2014. № 9. С. 682-685.
4. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Колгушова Ю.Л., Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях // Современные научные исследования. Выпуск 2 / Под ред. П. М. Горева и В. В. Утёмова. - Концепт. - 2014. - Приложение № 20. - URL: <http://e-koncept.ru/ext/61>. - Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. - ISSN 2304-120X
5. Тугачева Л.В., Репичев А.И. Эффективность выполнения государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в орловской области // Альманах современной науки и образования. 2012. № 6. С. 159-162.

Лысанова Н.В., к.п.н.

доцент

Сокрут Н.А.

старший преподаватель

СВФУ

Россия, г. Якутск

INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES (ICT) AS A TOOL FOR "CREATING NEW INFORMATION" IN LANGUAGE TEACHING

Annotation: the text deals with some ways and methods of teaching foreign languages. It dwells on the information and communication approach to teaching which helps to develop the creative abilities of the students.

Key words: problem of learning languages, information and communication technologies, creating new information, self-direct learning,

educational methods, digital forms, interactive, emotionally, intensification and modernization.

The problem of learning languages is very important today. Foreign languages are socially demanded, especially at the present time, when the progress in science and technology has contributed to an overflow of information. Foreign languages are needed as the main and most efficient means of information exchange of the people of our planet. Russia is integrating into the world community and the problem of learning English for the purpose of communication is especially important today. To know English is absolutely necessary for every educated person, for every good specialist.

Intensification and modernization of education requires introduction of innovative technologies aimed at creative development of personality intellectually and emotionally. Educational technologies, especially computers and computer-related peripherals, have grown tremendously and have permeated all areas of our lives. The use of Information and Communication Technologies (ICT) in education is absolutely required.

ICT covers any product that will store, retrieve, manipulate, transmit or receive information electronically in a digital form. For example, personal computers, digital television, email, robots. So ICT is concerned with the storage, retrieval, manipulation, transmission or receipt of digital data. Importantly, it is also concerned with the way these different uses can work with each other. ICT is considered to be a powerful tool for educational change and reform. An appropriate use of ICT can raise educational quality and connect learning to real-life situations and the language of ICT is still largely English.

There are some kinds of technologies classified into information and communication technology commonly used in language context, such as: Interactive multimedia, computer, audio devices, Internet, television, telephone, mobile gadget, social interface, interactive whiteboard, presentation. The application of ICT gives more opportunities for communication between peer learners: they can exchange information in real time, they can participate in blog discussions, work in teams on different projects, exchange emails, search for information, etc. By using the authentic material provided by the Internet, we will have a better insight into the culture of the country and people whose language we study. Before choosing the kind of ICT we must define the goal of the lesson. Are we introducing new vocabulary, new grammar structures or providing a review lesson? All of these approaches are possible with electronic media: radio, television, movies, the Internet, Power Point presentations. These days we have a good opportunity to use video from the Web (e.g. YouTube). The advantage of these videos is that they are much shorter than a movie and they are always about one subject. The disadvantage is that they can be of poor quality or include a lot of foul language and goofing around. We can use also any television show. The Internet also offers a wide variety of reference materials like online dictionaries, encyclopaedias and search mechanisms. They are very helpful for developing

students' individual work. But for effective usage of ICT tools a teacher must thoroughly examine them, select the most appropriate one's according to the goals of the lesson.

Visual electronic media need more preparation than print media: vocabulary pertinent to the action, grammar structures, and collocations can all be presented and worked on a bit beforehand. Visual media should be used in short segments, ten – fifteen minutes at a time.

In our report we intent to expand on the PowerPoint as a tool for encouraging interaction in the student learning experiences, using the example of an English language learning process at the North- Eastern Federal University (the first-year students, Institute of Engineering and Technology).

The work with the PowerPoint is universal, easy and used all over the world.

A teacher using PowerPoint may have different purposes, as usual the main purpose of this software is to illustrate how the content of a lecture is organized and to indicate which points are most important.

We may define three main types of presentations our student prepare in the learning process:

- **Problem-Solution Speech** (in this presentation students should: describe the situation, identify the problem, describe and evaluate the solution)
- **Explaining Visuals** (the purpose of this presentation is to explain a visual form of graph, diagram or a table form the area of studies)
- **Summary Speech** (the purpose of this presentation is to give a summary of information contained in one or more texts, students present their summary and their impression of the text)

It's good idea to let the students begin planning for their presentations in advance. During this time (1-2 weeks) a student must find and scan information, prepare a presentation and a list of speeches he/she will be assigned and define the amount of time he/she has to present it.

Problem-Solution Speech should be 15 - 20 sentences. In this speech, for instance, our students will discuss a problem of building construction on the permafrost that exists in the Sakha Republic (Yakutia). Then they will offer a solution to the problem and evaluate it. Possible Topics for presentation: Urbanism (Architecture), town planning, water supply engineering, concrete piles.

Explaining Visuals is 3 minutes maximum. For this speech students need 1 visual to explain to the class. It can be a diagram, organigram, a graph or a table from a text, magazine or a newspaper. It must be related to the students' area of studies. Possible Topics: housing development in Yakutsk and so on.

Summary Speech includes 15-20 sentences. Students are given a text or an article related to the students' area of studies to summarize and then present to a class. Possible Topics: modernist styles of Architecture, Building of K.A. Leshevich in Yakutsk.

The PowerPoint presentation work can be organized as follows:

1. Teacher chooses the type of presentation for students and the day of students' speeches.

2. Teacher and students discuss and choose the topics of presentations for every student.

3. Before the students begin preparing the presentation work, the teacher explains them how this work will be evaluated. For example we use point rating system and pay attention to the next criteria:

- ✓ Organization (the structure of presentation is clear, easy to follow, has several parts) (1-5 points)

- ✓ Information (appropriate, interesting, new, currently important) (1-5 points)

- ✓ Visual comprehension (the text must not be written in the PowerPoint, only main points must be used on the screen: no more than 25 or 30 words. Slides should not be cluttered and Visuals and graphics are essential but not too many on one slide).

- ✓ Making Transitions (clear transitional phrases between parts of presentation) (1-5 points)

- ✓ Eye Contact (speaker should look at everyone, students may not read to the class, but they can have a few notes written on a small note cards) (1-5 points)

- ✓ Intonation (good volume, enthusiastic, confident) (1-5 points)

- ✓ Speed (not too fast or slow) (1-5 points)

- ✓ Grammar (grammar mistakes) (1-5 points)

- ✓ Pronunciation (pronunciation mistakes) (1-5 points)

When students have these criteria beforehand, they may use it as a guide to prepare presentation and to know their strengths and weaknesses.

4. In a period fixed by teacher students find needed information and illustrations, make a plan, think of transition sentences which will effectively lead the audience from one part to the next.

5. On the day of students' presentation, before the first speaker, it's a good idea, to ask the audience to prepare some questions while listening and watching the presentation. So after the student's presentation the audience asks the speaker and the students together discuss the most interesting points about the presentation.

6. After the discussion teacher evaluates the speakers work and gives suggestions to the speaker; they will help the student improve his/her speaking skills for the next presentation.

So what have seen is that PowerPoint can be an effective and powerful communication tool. It is a creative tool for a self-learning, which sets students up to master the material and helps to organize material on their own. It forces them to think about, organize, and prioritize the material to be covered in a particular lesson, and expedites understanding the relationships between ideas, so while preparing students promote critical thinking.

So in a language classroom the computer may fulfil the following functions:

- teacher – it teaches students new language
- tester - it tests students on the already learned structures
- tool – it assists students to do certain tasks
- data source – it provides students with the information they need to solve different tasks.

Today teaching process pursues aims to attain motivation and highest level of language skills it implies not only modernizing the technological tools, but also changing the teaching models: the teacher's role, issues regarding classroom organization, the teaching and learning approaches, and the interaction mechanisms.

Nevertheless there are some factors that prevent teachers from using ICT: lack of facilities and technical malfunction required to successfully integrate technology into the curriculum; lack of financial support; it takes a lot of preparation time to effectively use the Net for education; there is some risk of getting unreliable information from internet.

The contribution of ICT to the improvement of teaching and learning processes is higher in the groups that have integrated ICT as an innovation factor. There are some factors that encourage teachers to use the ICT: motivational influence on students' self-learning; individual quick check and skill training; access to up-to-date data anytime and anywhere; encouragement of independent and active learning, and self-responsibility for learning; producing a creative learning environment; collaborating on assignments with an external audience; improving technology skills; the use of ICT can be considered useful for group collaboration and communication, as this study is limited by the level of interactivity and the amount of control of group dynamic; the use of ICT considerably facilitate and maximize the control under teaching-learning process; students express more positive attitude towards the process of studying; ICT motivate students to use learning outside the classroom; of ICT the use is the communication bridge between teacher and learner.

Today the main task of self- directed learning is getting private knowledge, deepening students' knowledge on a specific issue. Using ICT is one of the best means of critical self-learning. The importance is not only in getting knowledge from existing information, but also in creating new information based on the acquired knowledge (information - knowledge - information).

References:

1. Bursal, Murat ; Yigit, Nevzat. Pre-Service Science and Technology Teachers' Efficacy Beliefs about Information and Communication Technologies (ICT) Usage and Material Design. Educational Sciences: Theory and Practice, v12 n2 p1084-1088 Spr 2012. 5 pp.
2. Ernst, Jeremy V. ; Clark, Aaron C. Collaborative Information and Multimedia to Assess Team Interaction in Technology Teacher Preparation. Journal of Technology Education, v22 n2 p53-70 Spr 2011. 18
3. Jo Shan Fu ; ICT in Education: A Critical Literature Review and Its

Implications International Journal of Education and Development using Information and Communication Technology. (IJEDICT), 2013, Vol. 9, Issue 1, pp. 112-125

4. Kiper, Aydin ; Tercan, Selcuk Sirri. The Usage of Information Technologies in Classroom Environment among Primary School Teachers and Their Perception on In-Service Training Programs on IT (Sample of Sakarya). Turkish Online Journal of Educational Technology - TOJET, v11 n3 p386-392 Jul 2012. 7 pp.

5. Liu, Chia-Ju ; Zandvliet, David B. ; Hou, I.-Ling. The Learning Environment Associated with Information Technology Education in Taiwan: Combining Psychosocial and Physical Aspects. Learning Environments Research, v15 n3 p379-402 Oct 2012. 24 pp.

6. Tingoy, Ozhan ; Gulluoglu, Sabri Serkan. Informatics Education in Different Disciplines at University Level: Case Study--A Survey of Students' Attitude toward Informatics Technologies. Turkish Online Journal of Educational Technology - TOJET, v10 n4 p221-229 Oct 2011. 9 pp.

7. Yuen Fook, Chan ; Sidhu, Gurnam Kaur ; Kamar, Nursyaidatul ; Abdul Aziz, Norazah ; Pre-Service Teachers' Training in Information Communication and Technology for the ESL Classrooms in Malaysia. Turkish Online Journal of Distance Education, v11 n3 p97-108 Jul 2011. 12 pp

Лысенко О.В.

студент

Пигина А.В.

студент

Владыко А.К., к.э.н.

доцент

кафедра международного бизнеса

МВШ

Россия, г. Красноярск

ПРОБЛЕМЫ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН, ПОЛУЧЕННЫМИ В ФОРМЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТА

Аннотация: Исследование деятельности органов исполнительной власти в работе с обращениями граждан, полученными в форме электронного документа. Это связано с тем, что граждане более активно стали обращаться в органы государственной власти по средствам электронной почты и Интернет-ресурсов. В этой связи дополнительного изучения требуют способы работы с обращениями граждан, поступивших в электронном формате.

Ключевые слова: обращение гражданина в форме электронного документа.

В 2010 и 2013 г. в Закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» были внесены изменения, существенным образом изменившие ряд важных положений Закона. Изменения 2010 г. были вызваны принятием Федерального закона от 27.07.2010 № 210-ФЗ «О

порядке предоставления государственных и муниципальных услуг», а изменения 2013 г. были вызваны решением Конституционного Суда Российской Федерации. Эти изменения носят принципиальный характер, меняя некоторые сложившиеся представления о том, какие документы относятся к категории документов «Обращения граждан», что, в свою очередь, меняет некоторые сложившиеся приемы работы с этой категорией документов.

Итак, рассмотрим те изменения, которые были внесены в Закон. Начнем с тех, которые были внесены в связи с принятием Федерального закона от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»[4].

В связи с принятием данного Закона изменения коснулись тех статей, в которых речь идет об обращениях граждан, сделанных в электронной форме: это ст. 4 и 7.

В статье 4 изменения внесены в определение понятия «обращение гражданина», которое теперь может быть не только в письменной или устной форме, но и в форме электронного документа:

«обращение гражданина - направленные в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу в письменной форме или в форме электронного документа предложение, заявление или жалоба, а также устное обращение гражданина в государственный орган, орган местного самоуправления»[3].

Конечно, обращение в форме электронного документа остается по форме воспроизведения письменным обращением, но главное здесь - форма представления документа и способ передачи (по информационно-коммуникационным каналам).

Пункт 3 статьи 7, которая и устанавливает право гражданина обращаться в орган государственной власти, орган местного самоуправления, к должностному лицу в электронной форме, в связи с принятием Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» также изложен в новой редакции. Сравним первоначальную и ныне действующую редакции данного пункта Закона:

Редакция закона ФЗ № 59-ФЗ в ред. от 02.05.2006	Редакция закона ФЗ № 5-ФЗ в ред. от 02.07.2013
«3.Обращение, поступившее в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу по информационным системам общего пользования, подлежит	«3.Обращение, поступившее в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу в форме электронного обращения, подлежит рассмотрению в порядке, установленном настоящим Федеральным законом. В обращении гражданин в обязательном порядке

рассмотрению в порядке, установленном настоящим Федеральным законом»	указывает свои фамилию, имя, отчество (последнее при наличии), адрес электронной почты, если ответ должен быть направлен в форме электронного документа, и почтовый адрес, если ответ должен быть направлен в письменной форме. Гражданин вправе приложить к такому обращению необходимые документы и материалы в электронной форме либо направить указанные документы и материалы или их копии в письменной форме»

При этом положение Закона не содержит никаких указаний относительно придания юридической значимости обращению в электронной форме. Напомним в связи с этим положения Федерального закона от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», п. 4 ст. 11 которого говорит[1]:

«В целях заключения гражданско-правовых договоров или оформления иных правоотношений, в которых участвуют лица, обменивающиеся электронными сообщениями, обмен электронными сообщениями, каждое из которых подписано электронной подписью или иным аналогом собственноручной подписи отправителя такого сообщения, в порядке, установленном федеральными законами, иными нормативными правовыми актами или соглашением сторон, рассматривается как обмен документами».

Таким образом, обмен электронными сообщениями, которые не подписаны электронной подписью или иным аналогом собственноручной подписи, нельзя рассматривать как обмен документами. Вместе с тем Закон обязывает орган власти или должностное лицо, рассмотревшее обращение в электронной форме, дать на него ответ и направить ответ в форме электронного документа по адресу электронной почты, указанному в обращении, или в письменной форме по почтовому адресу, указанному в обращении (ст. 10, п. 4 Закона «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации»)[2].

Из этого можно сделать только один вывод: Федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» обязывает органы власти, органы местного самоуправления, должностных лиц (а в соответствии со ст. 2 Закон распространяется и на государственные и муниципальные учреждения, и на иные организации, на которые возложено осуществление публично значимых функций) работать с обращениями граждан, не имеющими юридической значимости, ведь гражданин, направляя обращение в электронной форме, не имеет возможности подписать его электронной подписью.

Понимая это, органы власти при рассмотрении электронных обращений вынуждены прибегать к различным приемам, позволяющим выйти из этой весьма непростой ситуации: они либо сообщают гражданину по электронной почте (если гражданин не указал почтовый адрес, по которому должен быть дан ответ) о том, что обращение рассмотрено,

подготовлен ответ на обращение и гражданин может получить его лично, представив документ, удостоверяющий личность, или направляют гражданину электронный образ ответа на обращение, т. е. фактически его копию. Получается, что в первом случае орган власти вынужден вступать с гражданином в дополнительную переписку, не предусмотренную Законом, что создает дополнительную нагрузку на работников органов власти. Во втором случае орган власти на юридически не значимый документ дает юридически не значимый ответ. Если же гражданин в своем электронном обращении указал свой почтовый адрес, по которому орган власти направляет ответ на обращение, то и в этом случае мы имеем более чем странную ситуацию, когда на не значимый в юридическом отношении документ (поскольку отсутствует возможность идентификации лица, направившего обращение в электронной форме) орган власти направляет юридически значимый ответ (официальный документ)[2].

Не случайно в ряде регионов органы власти, работая с электронными обращениями граждан, пытаются осуществлять проверку лица (идентификацию лица), направившего обращение в электронной форме, через обращение к базам данных региональных управлений ФМС, МВД и др., с которыми заключаются соответствующие соглашения.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
2. Федеральный закон от 02.07.2013 №59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации».
3. Янковая В.Ф. Организация работы с обращениями граждан: закон есть, но проблемы остаются / Современные технологии делопроизводства и документооборота. 2013. № 12
4. Федерального закона от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».

Лысенко О.В.

студент

Пигина А.В.

студент

Владыко А.К., к.э.н.

доцент

кафедра международного бизнеса

МВШ

Россия, г. Красноярск

СУЩЕСТВЕННЫЕ НЕДОЧЕТЫ ЗАКОНА О ПОРЯДКЕ РАССМОТРЕНИЯ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В данной статье будут освещаться проблемы механизма своевременного и качественного рассмотрения обращений граждан государственных органов и органов местного самоуправления.

Ключевые слова: порядок рассмотрения обращений граждан, опыт работы с обращениями граждан, защита прав и свобод граждан.

Появление Федерального Закона от 02.05.2006 №59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» (далее – Закон) позволило укрепить правовые основы, направленные на совершенствование внесудебных форм защиты конституционных прав и законных интересов личности.

Закон позволяет реализовать права и свободы человека и гражданина, однако не содержит конкретизацию и детализацию процедур, связанных с рассмотрением обращений граждан различного характера (заявлений, жалоб, предложений). Некоторые положения Закона допускают неоднозначное толкование. Исторические факторы развития российского общества, связанные с обращениями граждан, позволяют утверждать о необходимости дальнейшего совершенствования законодательства об обращениях граждан. Данный Закон установил порядок рассмотрения обращения граждан исполнительными органами, органами местного самоуправления, должностными лицами и распространил применение своих положений на отношения, связанные с реализацией права на обращение в государственные органы и органы местного самоуправления гражданином Российской Федерации, а также иностранным гражданином или лицом без гражданства (за исключением случаев, установленных международным договором Российской Федерации или Федеральным Законом). При этом установленный Законом порядок рассмотрения обращений граждан распространяется на все обращения, за исключением подлежащих рассмотрению в порядке, установленном федеральными конституционными законами и иными федеральными законами

Комплекс норм, объединенных в статье 5 Закона под общим названием «Права граждан при рассмотрении обращения», содержит ряд положений, от реализации которых зависит эффективность всего института обращения граждан.

Правомочие гражданина обращаться с просьбой об истребовании документов и материалов является весьма важным, так как во многих случаях у гражданина отсутствует возможность самому получить необходимую документированную информацию, на основе которой он выстраивает свое обращение. В известном смысле данный вид производства связан также с реализацией конституционного права граждан свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом. К сожалению, сформулировав данное правомочие гражданина, законодатель не сформулировал корреспондирующей с ним обязанности органов исполнительной власти и должностных лиц обеспечивать такое истребование. Между тем в действительности реализация гражданином вышеотмеченного права представляет серьезную проблему ввиду большого количества территориальных и структурных подразделений органов власти, затратности

и затягивания процесса во времени, поиска нужного документа, необходимости сбора документов и материалов, поступающих из различных инстанций[2].

Статья 5.39 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях предусматривает наложение в качестве санкции административного штрафа в размере от 500 до 1000 рублей за неправомерный отказ в предоставлении гражданину собранных в установленном порядке документов, материалов, непосредственно затрагивающих права и свободы гражданина, либо несвоевременное предоставление таких документов и материалов, непредоставление иной информации в случаях, предусмотренных законом, либо предоставление гражданину неполной либо заведомо недостоверной информации.

Следующим установленным Законом правомочием гражданина при рассмотрении обращения является возможность знакомиться с документами и материалами, касающимися рассмотрения обращения, если это не затрагивает права, свободы и законные интересы других лиц[4].

С одной стороны, данная норма выглядит юридически обоснованной. Вместе с тем нельзя оставить без внимания то обстоятельство, что для отказа в ознакомлении с документами и материалами достаточно того, чтобы в процессе ознакомления просто были затронуты (но не нарушены) чужие права, свободы или интересы. Понятие затрагивания чужих прав, свобод и интересов само по себе также представляется весьма нечетким. При этом не предусмотрено исключения «для ситуации, когда лицо, чьи права, свободы или законные интересы будут затронуты, согласно на это». Уточнение оснований отказа в ознакомлении с документами с учетом высказанных предложений позволило бы снять ряд проблем граждан и органов власти, должностных лиц, связанных с рассмотрением обращений[3].

На сегодняшний день самым действенным способом установления понимания между гражданином и исполнительным органом или органом местного самоуправления, должностным лицом, позволяющим гражданам высказать свою позицию, обратиться за разъяснениями, является личный прием граждан. К сожалению, Законом установлена только обязанность государственных органов, органов местного самоуправления доводить до сведения граждан информацию о месте приема, об установленных днях и часах личного приема руководителей и уполномоченных на то лиц. Однако с точки зрения современного времени, в ней отсутствует положение о том, что прием граждан должен проводиться в удобное для них время.

На основании вышеизложенного, можно предположить, что в Российской Федерации на сегодня отсутствует специальный орган, призванный системно и целенаправленно контролировать деятельность исполнительных органов, органов местного самоуправления и должностных лиц по рассмотрению обращений граждан. Данные функции могли бы быть возложены на органы юстиции федерального (в отношении федеральных и региональных государственных органов и должностных лиц) и

регионального (в отношении муниципальных органов и должностных лиц) уровней.

Современная практика показывает, что определенные объективные факторы нынешнего периода развития органов исполнительной власти и общества повлияли на возникновение новых форм и методов работы с обращениями граждан. И сложившийся опыт работы с обращениями граждан подтверждает сказанное. Например, население страны сегодня имеет возможность направить электронное обращение Президенту Российской Федерации. Его примеру последовали и другие должностные лица, что позволило сделать совершенно новым по форме и содержанию общение власти и населения в целом.

Создание Интернет-сайтов, общественных и Интернет-приемных, «живое» общение в блогах собственных журналов первых лиц страны в Интернете свидетельствует о серьезных преобразованиях в сфере работы с обращениями граждан на современном этапе развития России[1].

Законодательные несовершенства в данной сфере воспринимаются гражданами наиболее остро, поскольку без должной регуляции института обращения невозможна полноценная реализация и защита всех прав и свобод граждан. В связи с этим вопросы совершенствования законодательства о порядке рассмотрения обращений граждан должны иметь самое приоритетное значение.

Использованные источники:

1. Осипенко О.В. Российские холдинги. Экспертные проблемы формирования и обеспечения развития. М.: Статут, 2008
2. Женетль С.З. Теоретический анализ основных положений Федерального закона «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» // Административное право. 2008. №4.
3. Головацкая М.В. К вопросу о порядке рассмотрения обращений граждан // Юрист. 2007. №5.
4. Федеральный закон 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» от 02.07.2013

Лысенко О.В.
студент
Пигина А.В.
студент
Владыко А.К., к.э.н.
доцент
кафедра международного бизнеса
МВШ

Россия, г. Красноярск

РАЗНОВИДНОСТЬ КОЛЛЕКТИВНЫХ ОБРАЩЕНИЙ – ПЕТИЦИЙ И ГРАЖДАНСКИЕ НАКАЗЫ И ИХ РОЛЬ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ОБРАЩЕНИЙ

Аннотация: В данной статье рассматривается роль петиций и гражданских наказов, как разновидность коллективных обращений в органы государственной власти как важная форма выражения общественного мнения, постановки перед органами исполнительной власти, местными органами значимых экономических, политических и социальных проблем развития общества, страны в целом, отдельных ее регионов, охраны прав и свобод личности.

Ключевые слова: коллективные обращения, петиции, гражданские наказания.

Коллективное обращение - обращение двух или более граждан по общему для них вопросу, а также обращение, принятое на собрании, конференции, митинге, сходе граждан, ином публичном мероприятии, подписанное его участниками, направленное в государственные органы автономного округа и к должностным лицам, а также устное обращение двух или более лиц в указанные органы или должностным лицам.

Здесь существенно отметить, что коллективные обращения по содержанию, существуют в тех же формах, что и обращения индивидуальные. Петиция же, является предложением, направленным на изменение законодательства (иногда подзаконных актов). Цель петиции состоит в реализации, так называемой народной нормотворческой инициативы, которая, хотя и не закреплена прямо в Конституции и законодательстве РФ, имеет полное право на существование, как это следует из смысла п. 1 и 2 ст.3, и п.1 ст.32 Конституции РФ[2].

Если проследить в количественном выражении на примере Красноярского края, то, в период с 2009 год по 2014 год в Администрации и Правительстве Красноярского края принято и рассмотрено 73970 обращений, из них: жалоб – 41418 (56,0%), коллективных – 10204 (14,0%), повторных – 22348 (31,0%). Данные цифры позволяют нам увидеть, что коллективные обращения находятся на втором месте по своему количеству и играют значимую роль в решении народных вопросов[3].

Что касается петиции, то данный документ является разновидностью обращений, однако имеет ряд существенных отличий.

Во-первых, обращение, как неоднократно упоминалось выше, может быть как индивидуальным, так и коллективным, а петиция - только коллективной.

Во-вторых, обращение может быть направлено на улучшение социальной действительности в целом, в то время как петиция - на изменение нормативного акта. Отметим, что петиция может быть направлена на изменение не только закона, но и подзаконного акта. Это последнее обстоятельство и предполагает коллективный характер петиции.

Если обычные обращения могут и должны рассматриваться одинаково вне зависимости от того, сколько граждан их подписало, то с петицией всё обстоит наоборот. Поскольку петиция предполагает изменение нормативных актов и, по сути, являет собой юридический акт, направленный на запуск нормотворческой процедуры, то право её подачи должно быть существенно ограничено. Было бы совершенно нелепо, если бы петицию мог подать один человек. В рамках муниципальных образований, такое возможно (но в таком случае нет смысла выделять петиции из массы обращений), но на федеральном уровне - это абсолютно невозможно, так как означало бы наделение каждого гражданина правом законодательной инициативы, что просто бессмысленно и абсурдно. Поэтому петицией может быть признано только такое обращение, которое подписало некоторое количество граждан, притом (и это важно) не меньше установленного законом минимума.

В Российской Федерации право гражданской инициативы пока получило признание не на общегосударственном, а на региональном и местном уровнях. Однако это обстоятельство не снижает значимости обращений данного вида. Да и, кроме того, петиции не только в обязательном порядке подлежат рассмотрению, но и удовлетворению, если не содержат в себе неустраимых противоречий с действующим законодательством.

И ещё одним специфическим видом коллективных обращений является гражданский наказ. По содержанию он почти не отличается от петиции.

Отличие здесь в другом. Если субъектом петиции выступает определённое количество граждан (притом не менее установленного законом числа), то субъектом, заявителем в гражданском наказе должна выступать инициативная гражданская организация, общественное объединение. При этом, здесь крайне важно отметить следующее - гражданский наказ есть именно обращение граждан, составляющих это объединение, а не обращение объединения как юридического лица, которое здесь не рассматривается. А общественные объединения (гражданские организации) характерны, прежде всего, тем, что они объединяют, как правило, самых инициативных граждан, во-вторых, обладают опытом реализации инициатив и, в-третьих, ясно видят интересы тех групп граждан, которые они представляют (например, ветеранские организации - интересы ветеранов).

Петиции имеют один существенный недостаток - необходимость сбора

“норматива” подписей. А при этом, как показывает опыт, одновременно очень легко и очень сложно собрать должное число подписей. Значит, простая петиционная форма обращения слишком уязвима. Поэтому гражданский наказ, подаваемый от имени общественного объединения можно и должно признать особой формой коллективного обращения граждан и распространить на него специальную “петиционную” процедуру рассмотрения[1].

Подводя итоги вышесказанному, отметим характерные особенности петиции и гражданского наказа:

а) направленность на принятие нового или изменение действующего нормативно-правового акта;

б) обязательность рассмотрения в рамках нормотворческой процедуры;

в) наличие подписей установленного законом числа

Использованные источники:

1. Любимов А.П. Лоббизм как конституционно-правовой институт,- М., 1998, с.103

2. Конституция Российской Федерации

3. Официальный Интернет портал Красноярский край
(<http://www.krskstate.ru/>)

Лысенко О.В.

студент

Пигина А.В.

студент

Владыко А.К., к.э.н.

доцент

кафедра международного бизнеса

МВШ

Россия, г. Красноярск

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ «ЕНИСЕЙ-СЭД»

Аннотация: В современных условиях информационные технологии являются эффективным инструментом совершенствования управления в государственных и муниципальных органах власти. Одним из направлений является внедрение в государственное и муниципальное управление электронного документооборота.

Ключевые слова: электронный документооборот, государственная информационная система, «Енисей-СЭД».

В настоящее время в органах исполнительной власти Красноярского края внедряется единая территориально-распределенная система электронного документооборота Красноярского края «Енисей-СЭД» (далее – СЭД).

Для создания единой территориально-распределенной системы электронного документооборота Красноярского края в 2014 году проводились работы по внедрению СЭД в Правительстве Красноярского края, иных органах исполнительной власти и администрации Губернатора Красноярского края[1].

Единый электронный документооборот внедряется для автоматизации следующих видов деятельности:

- работа с организационно-распорядительными документами;
- работа с входящей и исходящей корреспонденцией;
- работа с обращениями граждан;
- работа с внутренней документацией;
- работа с договорной документацией;
- работа по планированию заседаний, совещаний Правительства Красноярского края, иных органов исполнительной власти и администрации Губернатора Красноярского края;
- контроль процесса прохождения и исполнения документов.

Основные принципы электронного документооборота:

1. Однократная регистрация документа, позволяющая однозначно идентифицировать документ.
2. Возможность параллельного выполнения операций — позволяет сократить время движения документов.
3. Непрерывность движения документа — позволяет определять ответственного за исполнение документа в каждый момент времени.
4. Единая база документарной информации — позволяет исключить возможность дублирования документов.
5. Система поиска документа, позволяющая находить документ, обладая минимумом информации о нём.

Преимуществом системы электронного документооборота в работе с обращениями граждан является:

1. прозрачность работы с обращением гражданина (организации);
2. оперативность выявления проблемы в обращениях;
3. мониторинг качества работы с обращениями граждан;
4. простота в подготовке аналитических данных по обращениям;

Но помимо преимуществ, существуют и значительные недочеты в системе электронного документооборота:

1. Несовершенство нормативно-правовой базы.
2. Отсутствие технических (финансовых) возможностей.
3. Отсутствие потребности (желания).
4. Отсутствие понимания, как это сделать.

Существующие правовые нормы позволяют полностью заменить

бумажные управленческие документы электронными, имеющими такую же юридическую силу. Специфика работы с ними, включая и вопросы организации архивного хранения, оговорена подзаконными актами. Ни в коей мере не противоречит законодательству и пересылка документов в электронном виде без электронной подписи. При этом они также могут иметь правовую силу, что уже фактически реализуется при работе с обращениями граждан, поступающими по электронной почте. Речь может идти не столько о несовершенстве нормативной базы, сколько о недостаточном ее понимании.

В действительности, оптимальным вариантом организации работы по обращению граждан является внедрение во всех организациях автоматизированных систем, включающих локальную вычислительную сеть, средства доступа в интернет, определенное количество компьютеров (серверов и рабочих станций) и, наконец, специализированный программный комплекс, именуемый системой электронного документооборота. Кроме того, необходимость архивного хранения электронных документов требует соответствующей модернизации архивов организаций[3].

Внедрение СЭД и систем архивного хранения в органах исполнительной власти, не имеющих собственных средств, неизбежно означает возрастание нагрузки на государственный бюджет. Этот факт надо четко осознавать.

Многие органы исполнительной власти других субъектов РФ, уже внедрившие современные СЭД и обеспечивающие их сопровождение, при этом не отказываются от бумажных оригиналов не только исходящих, но порой и внутренних документов. Жалуясь на неудобства «многорукого» электронного документооборота, они не спешат переходить на полностью безбумажный – несмотря на наличие технических и правовых возможностей.

Немаловажен здесь субъективный фактор. Полноценное использование СЭД влечет за собой кардинальное изменение устоявшихся практик делопроизводства. Например, становится невозможным создание документа «задним числом». Автоматически фиксируются и становятся легко доступными для контроля такие «мелочи», как фактическое начало и окончание рабочего дня (вход сотрудника в систему и выход из нее), среднее время, затраченное на выполнение аналогичных операций разными сотрудниками, и т.п. Все это требует гораздо более четкой работы всех управленческих звеньев. У рядовых исполнителей для этого часто нет достаточных стимулов – ответственность и требования возрастают, как говорится, за ту же зарплату.

Решающую роль играет позиция руководства. Опыт показывает: о полноценном внедрении СЭД можно говорить только тогда, когда ее начинают использовать первые лица организации – руководитель и его заместители. Именно они способны в максимальной степени ощутить преимущества, которые дает переход на более эффективный стиль работы, и повлиять на мотивацию подчиненных. Если личная заинтересованность

руководителя отсутствует, рядовые сотрудники легко находят возможности тормозить внедрение СЭД и убедительные оправдания ее неэффективности.

Отказ от бумажных документов во многом затрудняется психологическими причинами. Многим сотрудникам, особенно старших возрастов, гораздо комфортнее читать текст с листа, чем с экрана. Именно по этому переход на безбумажный документооборот часто провоцирует увеличение расхода бумаги: документ, раньше передававшийся из кабинета в кабинет в картонной папке, теперь пересылается с компьютера на компьютер, и каждый сотрудник распечатывает его, чтобы прочитать с листа, который затем выбрасывает.

В настоящее время ведутся доработки системы электронного документооборота Красноярского края: разработан и внедрен для всех пользователей новый вид резолюций, разработан механизм согласования проектов резолюций, дорабатывается модуль, реализующий создание сложных резолюций, доработан функционал приложения для Apple Ipad с возможностью группировки контактов предварительным запросом перед синхронизацией[2].

Учитываются замечания и предложения управления документационного обеспечения Правительства Красноярского края, секретариата Губернатора Красноярского края по улучшению функционала СЭД Красноярского края. Так, разработан механизм, автоматизирующий работу с почтой Губернатора Красноярского края, дорабатывается функционал, обеспечивающий эффективную работу с входящими и исходящими документами, обращениями граждан, протоколами, организационно распорядительными документами.

Использованные источники:

1. Официальный Интернет портал Красноярский край (<http://www.krskstate.ru/>)\
2. Официальный сайт президента России (http://pravo.gov.ru/RSS/kremlin_acts.html)
3. Чуковенков А.Ю. Требования к обращениям граждан и документам, сопровождающим их рассмотрение/ Секретарь-референт. 2014. №5

Лысенко О.В.
студент
Пигина А.В.
студент
Владыко А.К., к.э.н.
доцент
кафедра международного бизнеса
МВШ
Россия, г. Красноярск

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН В ОРГАНАХ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Исследование деятельности, направленной на работу с обращениями граждан в органах исполнительной власти в современных условиях приобретает все большую актуальность. Это связано с тем, что граждане более активно стали проявлять свою социальную позицию, осознают свою роль в формировании гражданского общества, выполняют контролирующую функцию и требуют обратной связи от государства. В этой связи дополнительного изучения требуют способы повышения эффективности и результативности работы с обращениями граждан в органах исполнительной власти.

Ключевые слова: эффективность работы с обращениями граждан, формирование гражданского общества, анализ и контроль рассмотрения обращений граждан, взаимоотношение граждан и государства.

Данная тема достаточно актуальна в связи с тем, что обращения граждан в органы исполнительной власти являются наиболее важной формой организации гражданского общества. Кроме этого, обращения это – «обратная связь» государства с его гражданами. Более того, в соответствии с Конституцией Российской Федерации, обращение является конституционным правом каждого гражданина России. Государство в лице представителей органов исполнительной власти, как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях, должно быть заинтересовано в повышении эффективности работы с обращениями граждан, потому что это повысит, прежде всего, доверие людей органам исполнительной власти.

Проблема взаимоотношения государства и граждан в России заключается в недостаточном доверии населения к властным структурам, так как при необходимости (или желании) обратиться к государству за помощью и поддержкой граждане сталкиваются с определенными трудностями. Граждане часто не могут получить от государственных органов власти своевременную и качественную защиту их прав и интересов, не могут воздействовать на проводимую государством политику. Одновременно и государство сталкивается с отсутствием «обратной связи» со своими гражданами, что мешает своевременно корректировать политическую тактику. Создать эффективную систему диалога власти и граждан можно,

только сделав коммуникации более открытыми и прозрачными. Институт обращений граждан, являющийся древнейшим элементом коммуникации власти и народа, нуждается в модернизации. Однако, для того, чтобы выявить пути такой модернизации, необходимо осмыслить место и роль института обращений граждан в современной политической системе.

Изученный опыт деятельности органов исполнительной власти и проведенные наблюдения позволили сформулировать основные предложения по совершенствованию работы с обращениями граждан и организаций[1].

В целях устранения причин и условий, способствующих повышенной активности обращений граждан в органы исполнительной власти, рекомендуется:

- анализировать тематику обращений граждан, выделяя повторные обращения и обращения, направленные в адрес органов исполнительной власти и должностных лиц;
- осуществлять контроль за принятием решений по результатам объективного, всестороннего и своевременного рассмотрения по обращениям;
- систематически проводить количественным и качественный анализ с использованием нескольких видов контроля: оперативного, текущего, последующего, контроля полного исполнения;
- обеспечивать учет мнения авторов обращений о мерах, принятых по их обращениям;
- обеспечивать сопровождение, в случае необходимости, в том числе коллективных, резонансных и социально-значимых, с выездом на место и с участием авторов обращений;
- создавать электронные архивы, обеспечивающие хранение электронных образцов обращений, ответов на обращения и результатов их рассмотрения.

В целях улучшения качества работы с обращениями граждан, повышения эффективности и результативности этого направления деятельности, органам исполнительной власти края рекомендуется продолжить работу[2]:

Направление	Ответственные
1. по применению таких форм работы, как «телефон доверия»; телефоны «горячей линии», «прямой линии», выездные приемы граждан, коллегиальное рассмотрение обращений, рассмотрение обращений с участием авторов, направивших обращения, в том числе с привлечением:	а) представителей соответствующих иных органов или соответствующих иных должностных лиц, в компетенцию которых входит решение поставленных в обращении вопросов; б) представителей соответствующих иных органов или соответствующих иных должностных лиц, в компетенцию которых входит контроль или надзор за решением поставленных в обращении вопросов или за

	соответствующими органами или соответствующими иными должностными лицами, в компетенцию которых входит решение поставленных в обращениях вопросов;
2. по осуществлению правового информирования авторов, направивших обращения:	а) регулярному информированию населения о практике результатах работы с обращениями граждан в средствах массовой информации, посредством размещения информации на сайтах органов исполнительной власти, во время встреч с гражданами, с трудовыми коллективами, общественными объединениями;
3. по подготовке информационно-аналитических материалов о работе с обращениями граждан	а) Своевременно оформлять и предоставлять аналитические данные о работе с обращениями граждан.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что институт обращений граждан занимает одно из важнейших мест и будет всегда актуален, так как является важнейшим источником информации, полезной для решения государственных вопросов и средством защиты прав и свобод человека, содержит сведения о процессах, происходящих в обществе, об отношении граждан к органам государственной власти.

Сегодня особенно важно четко организовать работу по рассмотрению обращений граждан, разобраться в их сигналах о помощи, деловых советах и предложениях. И главным помощником в этом является автоматизированные информационные технологии. Использование программ при работе с обращениями граждан дает возможность работать нескольким специалистам одновременно, осуществлять автоматизированный контроль исполнения сроков документов, хранить большое количество контрольно-регистрационных карточек, вести поиск обращения по любому признаку, а главное, упростить и ускорить процесс рассмотрения обращений граждан[3].

Подводя итоги, следует еще раз подчеркнуть необходимость комплексного подхода в решении вопроса совершенствования работы с обращениями граждан, что предполагает выстраивание гарантий качественного рассмотрения поставленных в обращениях проблем.

Реализация комплексных мер, и внедрение новых технологий позволят расширить возможность граждан на обращения, и станет важным условием формирования и функционирования гражданского общества в Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Официальный Интернет портал Красноярский край (<http://www.krskstate.ru/>)\
2. Головацкая М.В. К вопросу о порядке рассмотрения обращений граждан / Юрист. 2007. №5.

3. Боголепов В.П. О состоянии и задачах развития общей теории организации // Организация управления.

*Лысяк Е.Э.
студент 5ого курса*

*Фаронова М.А.
студент 5ого курса*

*Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

НОВЫЙ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА

Социально ориентированный маркетинг в России – это новый путь общения со своими клиентами. Это тот способ коммуникации, который уже несколько десятилетий эффективно работает на всех европейских рынках и на территории США.

Что нужно сделать российским компаниям, чтобы упрочить позицию своего бренда на рынке, «сколько стоит» социальный маркетинг и какие механизмы являются наиболее эффективными?

Ключевые слова: социально ориентированный маркетинг, благотворительный маркетинг, позиционирование бренда, корпоративная социальная ответственность, целевой маркетинг, благотворительный фонд.

Под социально ориентированным маркетингом мы понимаем продвижение бренда через участие в общественно полезной деятельности. Такой вид маркетинга объединяет задачи конкретной организации (бизнеса) и общества; преследует цели получения прибыли для организации и внесение социально значимого вклада. [1]

Основной целью социально ориентированного маркетинга является продажа дополнительной стоимости товара конечным покупателям. Это те инициативы, которые не просто стимулируют покупательскую активность, но и позволяют клиентам компании почувствовать свою значимость и сопричастность к доброму делу. Так, покупая какой-то товар, клиент знает, что, например, участвует в спасении чей-то жизни, поддерживает детский дом, помогает стать родному городу более зеленым. Ведь каждому из нас без исключения, пусть порой даже если глубоко в душе, хочется делать что-то хорошее. Гамиш Прингл и Марджори Томпсон в книге «Дух бренда» [3] пишут, что «корпоративные социальные инициативы на сегодняшний день – самое мощное средство упрочения позиций бренда». Как считают авторы, сегодня потребности потребителей как бы перемещаются на верхний уровень пирамиды Маслоу – к самореализации, и социально ответственный маркетинг апеллирует именно к ней.

Основными механизмами при использовании социально-ответственного маркетинга являются проведение социально значимых и благотворительных проектов, поддержка или участие в них. Такие проекты позволяют усилить позиции бренда не только с точки зрения технологий и

стратегий продаж, но и за счет социального взаимодействия с потенциальными потребителями, а также своими сотрудниками.

На сегодняшний день многие компании начинают искать психологические, глубинные и человеческие подходы к своим покупателям: чаще всего главным образом для повышения прибыли своей компании, но и в какой-то степени чтобы принести какую-то пользу обществу. Они предоставляют своим покупателям возможность сделать что-то хорошее в этом мире, даже, например, просто покупая по привычке, машинально. Это не только повышает лояльность существующей аудитории, но и привлекает новых потребителей, новых клиентов. [2]

В нашей стране уже многие компании используют социально ориентированную рекламу. Есть благотворительные акции, где, например, при покупке шоколадной плитки, скороводки, картошки фри – один рубль или процент от стоимости идет в благотворительный фонд помощи детям. Это не только PR, но и вклад в развитие общества. Это сильный рычаг воздействия на человеческую сущность, ее природу.

Само по себе наличие на той или иной продукции наклейки с информацией о том, что она участвует в благотворительной акции, конечно, привлекает внимание покупателей, но, для того чтобы продажи действительно были успешными и, самое главное, экономически эффективными, этого недостаточно. Для того чтобы акция сработала в плюс, компанией была разработана маркетинговая стратегия продвижения акции в торговых сетях. Технология продаж товара подразумевает, что у компании-производителя работают менеджеры, которые осуществляют коммуникацию с магазинами. Их задача состоит в том, чтобы рассказать администрации розничного магазина про этот «особый» товар и добиться, чтобы магазин взял как можно больше этого товара на продажу.

Безусловно, нужно оговориться, что рост уровня продаж всегда напрямую зависит от выбранной маркетинговой стратегии, и просто обозначить, что какой-либо процент от прибыли с продаж будет отчислен на благотворительность – это еще не стратегия. Выстроить ее может только сама компания, и никакой фонд, пусть даже с самым громким именем, не может гарантировать, что продажи возрастут только по факту использования его логотипа и наличия благотворительного стикера.

Есть также такая программа, которая называется «Совместные усилия», – это когда компания заявляет о том, что готова приумножить вклад своих сотрудников и перечислить в благотворительный фонд столько же средств, сколько было собрано сотрудниками в рамках компании самостоятельно. Известно, что использование стратегии социально ответственного маркетинга также повышает ценность компании и лояльность к ней среди ее сотрудников.

Вот еще несколько интересных фактов о социально ориентированном маркетинге, приведенных Дэнисом Рич, профессором Колумбийского университета:

- спонсорство – самый быстрорастущий метод маркетинговой коммуникации в мире;
- расходы на спонсорство и социально ориентированный маркетинг включаются в себестоимость продукции и окупаются с выручкой от реализации продукции;
- до 1990-х гг. спонсорство относилось в основном к краткосрочному стимулированию сбыта. В 1990-е гг. спонсорство и социально ориентированный маркетинг стали составляющими долгосрочной маркетинговой стратегии компаний;
- избыток информации в СМИ заставляет компании искать новые средства обращения к покупателю, такие как спонсорство и социально ориентированный маркетинг;
- согласно исследованиям в США население предпочитает обращаться к тем компаниям, которые финансируют социально значимые проекты.

У социально ориентированного маркетинга огромный потенциал. Возможно, его результаты не всегда «выстреливают» быстро. Однако важно, что от него выигрывают все: и клиенты, и сама организация, и бизнес-среда, и общество в целом.

Возможно, решение применять социально ориентированный маркетинг станет одним из самых эффективных решений в стратегическом развитии вашей компании или вашего бренда.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]//Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 54 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 5 с.
3. Котлер Ф., Сетиван А., Караджайя Х. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012.

*Лю М.
магистрант
факультет СЭП
направление Финансовый Менеджмент
Московский Государственный Педагогический Университет
Китай, г. Чжэнчжоу*

ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ КНР

После вступления Китая в ВТО, банковская отрасль столкнется с проблемой иностранных банков, для их собственного выживания и развития, крайне важно, я боюсь, что финансовые инновации. Финансовые инновации относятся к чему-то новый внутренний финансовый сектор, вытекающие из

или введенный перегруппировки и творческие изменения в различных факторов, в том числе финансовой системы, финансовые услуги, и другие инновационные финансовой структуры. На протяжении мировой финансовой индустрии, а его история история инноваций в себя. Инновации на рынке жизнеспособность лежит. Финансовые инновации императив. После вступления в ВТО, банки должны иметь дело с новой конкуренции, приоритет заключается в проведении финансовых инноваций. В самом деле, инновации жизнеспособность рынка лежит. На протяжении мировой финансовой индустрии, а его история история инноваций в себя. От международного финансовой структуры, ток инновации стали основной международных финансово-хозяйственной деятельности, достижения в области технологии являются движущей правительства и регулирующие органы для поощрения внутреннего инноваций на финансовых рынках. В сочетании с новыми рисками для глобальной интеграции финансовых рынков привел банковские потребности инструментов управления рисками значительно улучшилась, институциональные инвесторы также должны более и более изощренными инструмент преобразования риска. Очевидно, что наряду с финансовой отрасли Китая продолжает интегрироваться в мировое финансовое пространство, а также связей с международными финансовыми рынками более тесное коммерческих банков для ускорения инноваций финансовый продукт, чтобы предоставить клиентам более обновленных средств финансовых услуг, стала очень реальной и нажав вопрос. С 1990-х, почти каждый глобальный финансовый кризис и финансовые инновации связаны между собой. Таким образом, инновации анти-риск необходимости. С 1980-х годов по настоящее время, финансовые инновации и финансовые риски на международных финансовых рынках была разработка наиболее отличительных особенностей. С 1990-х, почти каждый глобальный финансовый кризис и финансовые инновации связаны между собой. Фьючерсы на облигации Казначейства перешло в другие руки, суточная норма настолько высока, достаточно, чтобы увидеть фьючерсный облигаций виртуальный секс. Через такие высокие виртуальный, мы можем представить себе высокий риск по операциям с финансовыми инновациями. Риски, связанные с финансовыми инновациями не только финансовые инновации операционный риск, она сталкивается финансовые учреждения никогда не испытывали некоторые операционные риски, в основном в следующих аспектах: Это увеличение процентного риска. В процессе финансовой либерализации и инноваций, структуре долга финансовых учреждений изменится, "долг с фиксированной ставкой", доля сокращается, "изменения в обязательствах процентных ставок", то доля этого повышения, так что чувствительность процентная ставка улучшения финансовых институтов. Когда чувствительность процентная ставка финансовых активов и обязательств существенно увеличилась, финансовые институты будут владеть цены варьировались между риску. Во-вторых, увеличить обязательства. Финансовые инновации позволяет бизнесу работать

финансовыми учреждениями для расширения, многие развивающиеся листов бизнес появляются. Лист бизнес позволяет банкам и другим финансовым учреждениям, чтобы уменьшить давление на требования к капиталу, но увеличили свои обязательства. Малейшее халатность позволит финансовым учреждениям становятся должниками из посредников, финансовых учреждений, и поэтому в очень неловкое положение. Если вы догнать нехватки средств на рынке, это сделает банки сталкиваются с риском ликвидности, так что их доверие разрушается, что приводит к банкам и другим бизнесом сложнее. Наконец, для улучшения риск ликвидности. 70 лет спустя, в связи с ростом прямых инвестиций и "посреднических" кризиса, дешевый источник средств для снижения роста стоимости средств для банков и других финансовых учреждений. Расходы на обслуживание Конкуренция и причиной снижения процентных доходов от банка и других учреждений, увеличение, размер прибыли снизился банки и другие финансовые учреждения, что делает их замедлить накопление капитала, это все из них представляют угрозу для платежеспособности, когда финансовое учреждение не хватает платежеспособности справиться клиента Эскров, его экзистенциальный кризис станет реальностью. Отсутствие маркетинговых исследований, слепое внедрение финансовых сортов.

Проанализированы особенности современного рынка банковских услуг. Выявлены инновационные аспекты банковской деятельности, а также рассмотрены новые продукты банковского сектора.

Современный этап развития сферы банковских услуг, протекающий в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на мировом денежно-финансовом рынке, характеризуется следующими основными тенденциями: ростом объема и разнообразия банковских услуг; внедрением новых услуг как для населения, так и для предприятий; повышением значения инновационных технологий в этом процессе.

Поиск новых экономических инструментов, технологий и направлений развития банковских услуг в условиях обострившейся конкуренции особенно актуален для банков на этапе современного посткризисного восстановительного роста. Это обусловлено наличием ряда проблем, среди которых наиболее важными представляются следующие.

Развивающийся китайский рынок банковских услуг, обеспечивающий довольно высокий уровень маржи по сравнению с рынками развитых стран, является весьма привлекательным для иностранных финансовых структур, приход которых на финансовые рынки КНР приводит к повышению концентрации рынка и, как следствие, к увеличению конкурентного давления.

Сформировавшаяся в последние годы тенденция роста китайской экономики и развития ее реального сектора привела к снижению доходности спекулятивных инструментов, традиционно служивших основным источником прибыли для банков, что, в свою очередь, обусловило значительное обострение конкурентной борьбы за ресурсную и клиентскую

базу, способствовало агрессивной региональной экспансии филиальных сетей коммерческих банков.

В период реформирования китайской экономики произошло существенное изменение системы ценностей потребителей банковских услуг, смещение акцента с ценовых характеристик продукта на сервисные (комфорт, скорость и качество), что повысило значимость разработки и внедрения новых банковских услуг для удовлетворения спроса клиентов с учетом данных императивов.

Коренные изменения на рынке банковских услуг поставили на повестку дня вопрос о повышении эффективности новых банковских услуг для предприятий.

Таким образом, можно выделить три задачи, стоящие перед китайскими банками в современной экономической ситуации. Во-первых, расширение набора банковских услуг — платежных, коммерческих, инвестиционных в целях привлечения клиентов-предприятий в условиях сложившейся конкуренции. Во-вторых, внедрение новых услуг с хорошими сервисными характеристиками за счет использования высокотехнологичного современного оборудования. В-третьих, повышение эффективности новых банковских услуг предприятиям.

Вместе с тем современные реалии требуют иных научных подходов к исследованию эффективности новых банковских услуг и их влияния на банки. До сих пор остается множество вопросов, требующих дальнейшей разработки. Недостаточно раскрыты сущность и особенности новых банковских услуг предприятиям как технического и экономического явления, лежащего в основе современных направлений банковского бизнеса, последствия оказания этих услуг для банковского сектора в целом и отдельных банков как за рубежом, так и в КНР.

*Лю Ц.
научный руководитель
Лебедев А.Н.*

*магистрант 2-ого курс
«Московский педагогический государственный университет»
Россия, г. Москва*

НЕОБХОДИМОСТЬ И ВИДЫ ИННОВАЦИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ

Потребность в «модернизации» экономической модели через создание инновационной экономики, вероятно, потребует нового взгляда на место и роль малого и среднего предпринимательства в России в целом и в регионах в частности

Инновационное развитие России становится приоритетным для страны, а значит, для государства, бизнеса, других общественных

¹ Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. -М.: ГУ-ВШЭ, 2010.

институтов. В то же время опыт зарубежных стран подтверждает, что инновационный путь развития не является в полной мере универсальным и обладает индивидуальными особенностями, историческими предпосылками, темпами изменений и степенью вовлеченности в данный процесс различных институтов, в частности среднего и малого предпринимательства.

Для того чтобы оценить роль среднего и малого предпринимательства в инновационном развитии российского общества, на наш взгляд, необходимо

в рамках теории инноваций определиться с дефинициями новизны и инноваций;

изучить зарубежный опыт инновационного развития, учитывая результаты степени мотивации предпринимательства на участие в данном процессе;

определить основные причины слабого инновационного развития России;

изучить историю развития среднего и малого предпринимательства в России;

выделить основные факторы внешней и внутренней предпринимательской среды, которые могли бы способствовать инновационному развитию страны.

Термин «инновация» происходит от латинского « *i n n o v a t i o* » в широком смысле означает разработку и внедрение новшеств в различных областях деятельности человека. В отечественной и зарубежной экономической литературе встречаются различные трактовки таких категорий, как «нововведение», «новшество» и «инновация» некоторых случаях эти понятия используются в качестве синонимов, однако определенные различия между ними существуют. «Новшество» характеризует определенную новизну, и в этом смысле данное понятие близко к понятию «изобретение». «Нововведение» – это освоение новой техники и технологии, улучшенных методов организации и управления. «Инновация» же – это «деятельность, направленная на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, организационных форм». Существует и другое определение: «Инновация – это нововведение, комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств (нового практического средства) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием развития общества»³.

² Барютин Л.С., Валдайцев С.В. и др. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика. – М.: Экономика, 2013.

³ Стерлигов И. «Инновационные системы стран БРИК: Китай» Электронный ресурс. Режим доступа:

Э.А. Уткин в работе «Управление фирмой»⁴ определяет инновацию (нововведение) как «объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога».

Последние несколько лет научная и предпринимательская среда все больше склонна признавать инновацией только ту новизну, которая получила коммерческий успех или принесла какую-либо другую пользу обществу. При этом масштабы данного успеха, глубина новизны не играют значения. На наш взгляд, это наиболее актуальное понимание инноваций, так как принципиально новые открытия мирового уровня, хоть и происходят достаточно часто, не охватывают всех тенденций и явлений инновационных изменений в обществе. Таким образом, к инновациям мы причисляем также небольшие, но успешные элементы новизны в любом общественном институте. При этом необходимо отметить, что такие мелкомасштабные инновации, ввиду регулярного (иногда непрерывного) процесса, имеют для общества такое же важное значение, как и революционные преобразования, происходящие благодаря крупным открытиям. Именно способность регулярно улучшаться, в том числе за счет инноваций, и создает условия для появления принципиальной новизны и ее успешной реализации⁵.

История становления инновационных экономик показывает различные примеры временных рамок, требуемых для запуска, ускорения и поддержания инновационного развития. При этом встречаются примеры стран, которые планомерно двигались к инновационному развитию, и примеры стран, совершивших или начавших инновационный рывок под воздействием государственной политики (датой отсчета при этом, как правило, является принятие ключевого нормативно-правового акта). При этом по-разному использовались государственные меры поддержки, механизмы взаимодействия государства и частного сектора, разная роль была отведена среднему и малому предпринимательству. В современных условиях развития инновационного предпринимательства возникла так называемая «теория ускорения». Представители данной теории, основываясь на теории длинных волн Н. Кондратьева, рассматривают отдельно развитие предпринимательства «по западной модели» (США). В то же время венчурные компании с огромным потенциалом для роста обнаруживаются в Индии, Иордании, Саудовской Аравии, Африке – странах, где экономика

<http://www.sibai.ru/content/view/1338/1487/>

⁴ Уткин, Э. А. Управление фирмой / Э. А. Уткин. 2-е издание, дополненное. – М.: Акалис, 2015. – 516с.

⁵ Инновации в Китае – развивать и покупать, Деловой журнал «ChinaPro». Электронный ресурс. Режим доступа: <http://is.park.ru/doc.jsp?urn=19870940>.

всегда зависела от «недемократической» государственной политики, интересов деловых влиятельных кругов, международных корпораций, местных элит⁶.

Важно подчеркнуть, что любое инновационное развитие, вне зависимости от времени, мер, механизмов, зависит в первую очередь от стимулов использования обществом инноваций. Так, например, целенаправленная политика по развитию наиболее крупного сектора инновационной системы Индии – информационных технологий – начала проводиться в начале 1970-х годов, для того чтобы создать новые рабочие места для квалифицированных специалистов с целью предотвращения «утечки мозгов» в развитые страны

Израильское лидерство в создании инновационных компаний мирового уровня во многом было определено необходимостью использовать, на фоне отсутствия других видов ресурсов, интеллектуальный потенциал эмигрантов из России. В 2005 году в Израиле был принят закон о НИОКР, согласно которому разрешается передача за рубеж ноу-хау, полученных в результате исследований, финансируемых государством.

Общество развивалось и развивается инновационно всегда. В то же время современные подходы к инновационному развитию во многих странах сформированы совсем недавно. Мы считаем, что основной причиной такого явления может быть появление предпосылок к кризису существующей мировой экономической системы и необходимостью пересмотра финансовой модели мира.

Относительно целостная инновационная стратегия долгосрочного развития Великобритании была сформулирована лишь в 2008 году.

Инновационное развитие Японии и Швеции осуществлялось последовательно и имеет долгую историю. Тем не менее в Швеции только в 2005- 2008 годах были определены 4 приоритетные сферы для финансирования НИОКР: медицина, биотехнологии, окружающая среда и устойчивое развитие.

В Ирландии также переход на инновационный путь развития был осуществлен сравнительно недавно. Правительство Ирландии в 2007 году выделило 8,2 млрд евро на осуществление стратегии науки, технологии и инноваций (Strategy for Science, Technology and Innovation), которая предполагает улучшение человеческого капитала, физической инфраструктуры, развитие науки, технологии

⁶ Бортник И. 10 лет развития малого инновационного предпринимательства в России // Инновации. 2015. № 1.

⁷ Политика в области развития малого и среднего предпринимательства в КНР. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.chinairn.com/doc/70270/252682.html>

и инноваций с помощью различных проектов.

В 2002 году в Китае были утверждены два основополагающих закона, заложивших правовую базу регулирования инновационной деятельности: «О стимулировании средних и малых предприятий» и «О популяризации науки и техники». В октябре 2010 года Госсоветом КНР опубликовано «Решение об ускорении развития новых стратегических отраслей».

Успехи инновационного развития стран различны, факторы, которые позволяют добиваться результатов, также разнообразны. Единственное, что объединяет все факторы успеха, – это наличие в той или иной степени (чаще в значительной) государственной поддержки в виде финансирования

Далее нами выделяются те страны, которые используют в инновационном развитии потенциал среднего и малого предпринимательства

Участие Нидерландов в международных программах по инновационному сотрудничеству централизовано и координируется основными министерствами и агентствами в рамках их основной специализации. При организации участия в международных инновационных проектах основное внимание уделяется привлечению к исследованиям предприятий малого и среднего бизнеса, а также перспективных инновационных компаний.

Корейская патентная система считается одной из самых результативных в мире. Корейское ведомство по интеллектуальной собственности (КИРО) с 1997 года переориентировалось на заимствование принципов регулирования патентной деятельности США. Патентная политика сыграла важную роль в развитии малого предпринимательства и капитализации университетов. Ранее профессорам необходимо было передавать свои патенты правительству, так как сделанные в государственных институтах изобретения считались достоянием республики. Пересмотр патентных прав облегчил технологию передачи патентов через юридическое лицо.

При продвижении на зарубежные рынки высокотехнологичной продукции, особенно при реализации крупных инфраструктурных проектов, австрийские предприятия во многих случаях выступают в составе кластеров – объединений предприятий. Такие кластеры организуются на базе передовых предприятий в секторах промышленности, в первую очередь, связанных с развитием

⁸ Организация инновационной деятельности в АПК / В.И. Нечаев, В.Ф. Бирман, И.С. Санду и др. Под ред. В.И. Нечаева. – М.: КолосС, 2012.

⁹ Жуйков Е. В погоне за инновационной экономикой. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.strf.ru/organization.aspxCatalogId221&d_no=20205.

инфраструктуры, где конкурентные позиции австрийских фирм на международных рынках сильны. Это позволяет также обеспечить выход на рынок большого числа малых и средних фирм, самостоятельное участие которых в крупных инфраструктурных проектах невозможно. В настоящее время существует четыре таких кластера: Austria Rail Engineering (ARE), Austrian Power and Environment Technology (APET), Austrian Health Care System (AHS), Austrian Technology Corporation (ATC).

Французская инновационная политика направлена на стимулирование частных инвестиций в науку, улучшение взаимодействия между всеми ключевыми участниками инновационного процесса в рамках полюсов конкурентоспособности и на поддержку развития малых и средних предприятий (РМЕ).

В Германии особенно удачной признается действующая система патентных законов, предусматривающая, в числе прочего, упрощенную регистрацию изобретений.

В период 1970-х годов начали возникать первые венчурные фонды, с целью развития инновационных компаний в сфере малого бизнеса.

В Австрии хорошо развито сотрудничество между высшими профессиональными училищами и малыми и средними предприятиями в сфере создания и внедрения инновационных разработок. Успешно развивается сеть технопарков, которые создают оптимальные условия для развития предприятий МСБ, в том числе инновационных.

Наиболее яркий пример успешной инновационной политики, особенно в целях развития малого и среднего бизнеса, демонстрирует Китай. Высокая степень правового обеспечения в сфере передачи технологий; налоговая система, освобождающая малые предприятия, занимающиеся освоением новых технологий, от налога на прибыль; система их льготного кредитования и финансовой поддержки обеспечили эффективное использование научно-технического потенциала и высокую прибыль от инновационной деятельности.

Но лидером инновационного развития с привлечением малого и среднего предпринимательства является США. Современная американская государственная инновационная политика была сформирована во второй половине 1990-х годов. Кроме того, в предшествовавшие принятию этой политики годы государство провело демонополизацию различных отраслей экономики – энергетики, транспорта, связи. Благодаря такому снижению влияния крупных игроков в экономике, возможность выхода на рынок получили малые инновационные компании.

Среди характерных особенностей развития американской

инновационной сферы следует выделить фактически независимое от федеральных государственных органов появление основных институтов инновационной сферы (технопарков и венчурных фондов). Второй особенностью инновационной сферы США является исключительно высокая активность малых инновационных компаний. Это в немалой степени связано с существованием специальных государственных программ поддержки таких фирм, а также с развитостью и доступностью венчурного капитала – основного источника средств. Одним из факторов успешного развития американской инновационной системы считается последовательное создание условий и целенаправленные меры по поддержке предпринимательства

На фоне различного уровня достижений в области инноваций в странах мира Россия выглядит не лучшим образом. Промышленный малый бизнес в России только на одну десятую процента может считать себя инновационным, подсчитали эксперты Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП). По данным общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России», не более 2 % всего малого бизнеса в России можно отнести к инновационному бизнесу¹¹.

По подсчетам НИСИП, в 2009 году инновационный сектор малого и среднего предпринимательства в промышленности насчитывал 1,9 тыс. предприятий. В 2009 году, по данным Росстата, в России было 5,6 млн предприятий, которые можно отнести к субъектам малого предпринимательства. 70 % из них – индивидуальные предприниматели. «В масштабе общего количества малых и микропредприятий (1,6 млн единиц) процент инновационных предприятий в промышленности составляет 0,12 %», – пояснил UNOVA эксперт НИСИП Алексей Шестоперов. В институте признают, что официальная статистика охватывает довольно узкий сегмент малого бизнеса. Общие данные по доле инновационных предприятий в секторе малого бизнеса приводит «ОПОРА России».

Слабое инновационное развитие России можно объяснить следующими факторами:

Элементы, которые должны составлять единую инновационную систему, хотя и существуют по отдельности, как правило, никак не связаны между собой. Таким образом,

¹⁰ Веселовский М.Я., Фремон Т.В., Королев П.В. Кластер как форма развития малого и среднего бизнеса. Научные труды Российской инженерной академии менеджмента и агробизнеса. – М.: ФГОУ «РИАМА». – 2014.

¹¹ Веселовский М.Я. Вступление России в ВТО: прогноз развития экономики // Сервис в России и за рубежом, 2014, № 2. С 50-52.

проявляется ситуация, когда «знания» (научная, образовательная деятельность) – отдельно, а «деньги» (экономическая деятельность) – отдельно.

Отсутствуют мотивы у субъектов экономической деятельности в создании, развитии и потреблении инноваций. Объяснить демотивацию можно наличием у России достаточного количества природных ресурсов. Это стимулирует на экстенсивное, а не интенсивное развитие. Попытка решить эту проблему административным путем не имеет успеха.

Крупный бизнес предпочитает максимально использовать имеющиеся технологии, отказываясь от инвестиций в венчурные проекты, так как первое чаще всего более выгодно, чем второе.

Малое и среднее предпринимательство предпочитает работать в низкорискованных рыночных нишах. Объясняется это наличием в России эффективной теневой экономикой, при которой инновационные риски слишком велики.

Отсутствуют инновационные компетенции (у людей) и технологии менеджмента инноваций (у институтов). В России стремление к инновациям скорее расценивается обществом как странность или хобби, а не как необходимое условие роста благосостояния. Следует отметить, что наследие советской системы не оставило современной России каких-либо научных школ менеджмента инноваций, сформировался ряд поколений людей, способных генерировать идеи, но не умеющих воплощать их в жизнь, особенно в виде коммерческих проектов. В результате, если такие компетенции и возникают, то «утекают» за рубеж.

Данные проблемы хорошо изучены с точки зрения экономического и правового поля (инновации, инновационное развитие (Шумпетер, Менша, Калецки, Твисса), механизмы правовой защиты интересов). В то же время основное объяснение причин низкого инновационного развития России необходимо исследовать в первую очередь с точки зрения поведенческого аспекта.

Поведенческий подход берет свои истоки из известного направления в психологии – бихевиоризма (наука о поведении). Использование этого принципа в управлении означает, что эффективная работа – это положительная реакция на хорошее вознаграждение. Основная цель – повышение эффективности организации за счет повышения эффективности ее человеческих ресурсов, отношений.

Создаваемая концепция инновационной среды в России должна основываться на поведенческом подходе и состоять из механизмов, формирующих мотивы и компетенции участников инновационного процесса (мотивы должны быть предпринимательскими);

инфраструктуры, в том числе региональной, поддерживающей данные процессы. И то и другое должно быть гармонично встроено в мировую экономику: образование, науку, рынки

В исследовании используется поведенческий подход и модель стейкхолдеров. К стейкхолдерам инновационной среды мы относим:

- государство;
- бизнес, который требуется делить на крупный, транснациональный и малый, который является региональным;
- академическое сообщество;
- венчурный капитал;
- местное сообщество;
- мировое сообщество;
- венчурные предприниматели.

В настоящее время Федеральным законом № 209 определены основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Согласно ст. 6 Закона № 209-ФЗ, «государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и направленных на обеспечение реализации целей и принципов, установленных настоящим Федеральным законом».

Основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются

- развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;

- обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

- обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;

- оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров

¹² Повышение инновационной активности экономики России / ИЭ РАН. – М.: УОП ИЭ РАН, 2012.

¹³ Организация инновационной деятельности в АПК / В.И. Нечаев, В.Ф. Бирман, И.С. Санду и др. Под ред. В.И. Нечаева. – М.: КолосС, 2012.

(работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;

обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;

увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;

увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Из вышеприведенного ясно, что государство не отводит важной роли малому и среднему предпринимательству в инновационном развитии страны. Следовательно, следующим шагом проводимого исследования становится необходимость рассмотрения современных моделей инновационного развития предприятий малого бизнеса.

Лян И.Р.

студент 2-го курса

факультет «Международные финансы»

Васьбиева Д.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Иностранные языки-4»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

THE ROLE OF NEGATIVE SOCIAL CAPITAL IN SOCIETY

Social capital which consists of networks, trust and reciprocity, is one of the main components of civil society that makes it prosper. However, social capital has also its negatives sides as there are two different dimensions to it called „bonding social capital“ and „bridging social capital“. The first one implies that there exist close ties, trust and bonding inside a group that extend to all its members. The second one ensures that members of a certain network are able to make connections and build trust with other people who don't belong to this group. Too much bonding and not enough bridging capital can lead to negative externalities. The distinction should also be made between public goods-producing and private goods-producing associations which have different effects on the commonwealth. The first type produces positive social capital and generalized trust that is beneficial both for members of network and the public. The second type brings positive outcomes only to members of the group but negative social capital to outsiders due to particularized trust.

Negative social capital has an effect on society, which is evident in the two cases such as mafia in the US and Italy, and English Defense League in England. Mafia has emerged in the mid 19 century in Sicily, Italy and then also settled in

the US after immigration waves at the beginning of the XX century. Mafia has always been famous for strong bonding and large capital stock inside the group due to family ties, kinship, reciprocity, strict adherence to norms and rules so Mafia has abundant bonding social capital. The problem is that Mafia imposes negative externalities on society through illegitimacy, bribery and crime due to particularized trust and lack of bridging social capital. So we can say that Mafia is a private-goods producing association that represents dark side of social capital and civil society.

English Defense League is another example of negative social capital. It's a large informal street protest movement that is opposed to spread of extremist Islamism in UK. This group is based on social networks like Facebook where people with common ideas and goals unite, bond, share their views and opinions so bonding is quite strong in this movement. EDL also tries to engage in producing bridging social capital by making alliances with some other marginalized unions protecting rights of women, sexual minorities and many others to improve its social image. But it's not possible to say that EDL is beneficial for the whole society as it's an opposition to another group- Muslims so EDL is more likely to be a private goods- producing association rather than public one as it produces private good that has positive effects on members of EDL but imposes negative externalities on the public by creating mistrust and social confusion among people.

Russia as a country which is not considered to be highly developed has large amounts of negative social capital for a number of reasons. Firstly, low level of trust and self-organization are typical for Russian society that can be explained by political history of the country. Practice shows that countries that favored democratic principles for a long time successfully adopt and accumulate large amount of social capital. Democracy in Russia appeared not so long ago. So lack of social capital is understandable. As a result, social groups in Russia tend to have neither large bonding capital nor bridging capital. Secondly, excessive government intervention into politics and economy of the country don't allow social capital to develop. Russia historically has undeveloped civil society so people can't resolve complicated social problems on their own. Therefore the government has to help its citizens and regulate almost all aspects of their lives. At the same time, social capital declines because social capital and government correlate negatively. Such economy is ineffective due to weak social capital and inability of citizens to affect government's decisions. Thirdly, citizens tend to solve their problems on their own but they often can't do that alone so they engage in corruption to pursue own aims which leads to increase of negative social capital. This results in low investments in Russian economy. Investors don't trust government and business representatives while citizens don't trust investors. So Russia should accumulate more social capital to transit to post industrial economy.

Two main factors are the cause of negative social capital in society. The first one is the lack of bridging social capital and the second one is particularized trust which is produced by private goods producing associations. Russia as a state

with transitional economy has accumulated large amounts of social capital which prevents the country from shifting to post industrial economy.

References:

1. Bartlett, J. and Littler, M. 2011. Inside the EDL: populist politics in a digital age. Demos.
2. Iyer, S. Kitson, M. Toh, B. Social Capital, Economic Growth and Regional Development. Regional Studies. Vol. 39 No. 8, November 2005: 1015-40.

*Лян И.Р.
студент 2-го курса
факультет «Международные финансы»
Васьбиева Д.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

GEOPOLITICS AND CHALLENGES OF RUSSIAN ECONOMIC DEVELOPMENT

Nowadays Russia is experiencing a slowdown in economic development mainly due to international sanctions imposed on the country from the USA and the EU in response to the Crimean crisis. Firstly, both the EU and the USA drew up a list of Russian government officials and businessmen preventing them from having foreign assets, bank accounts and getting visas to Western and European countries. Sanctions were also applied against large Russian companies who were prohibited to trade their bonds, borrow money from foreign companies and restricted in their right to provide long term loans and make investments. Secondly, the import of high tech equipment needed to extract oil and gas from deep Arctic mines in Russia was banned. Thirdly, military cooperation between Russia and many western countries was stopped.

In response to the sanctions from the USA and the EU, Russia also began imposing many restrictions on foreign entities and their actions. Firstly, Russia published sanctions applied against foreign government officials. Secondly, Russia put embargo on import of certain types of agricultural products, raw materials and foodstuffs which are produced in countries who applied sanctions against Russia.

The sanctions damage Russian economy greatly due to embargo policy, the increase in tax burden inside the country and problems of oil companies connected with maintaining profitability. On the other hand, sanctions can help Russian economy to get out of crisis in the following way. They can become a stimulus for development of backward agricultural sector. Also Russia can redirect its market on Asia and Latin America where losses from sanctions will be offset by mutual trade with China and Brazil.

Sanctions will force Russia to trade more with BRICS and emerging markets, and even borrow more from those markets. It will stimulate Russian

industry and technology, as Russia reorients its defense sector out of the Ukraine. Undoubtedly, the BRICS bank that has just been developed will assist Russian economic diversification. Russia's bilateral trade with its trading partners will be settled in yuan, ruble and other currencies instead of dollar. So, these are examples of how Russia will accelerate its economic and strategic reorientation towards the rest of the world and will reduce its dependency on Europe and the USA. The US policy in the long-term is economically very short-sighted. The US, obviously, exacerbated the situation in the Ukraine for political reasons. We think, there is going to be longer term economic costs to the Europeans, and some to the US, as a result of that short-sighted political strategy.

In conclusion, Russia will diversify more, and develop more common markets, and more trade relations with other areas, more banking relationships and more currency relationships. In the long-term it is probably good for Russia to diversify its economy.

References:

1. Bremmer, J., Kupchan, C. (2015) Top Risks 2015 – Eurasia Group. January 5, 2015. Available on: www.eurasiagroup.net/pages/top-risks-2015
2. Shedlock, M. (2014). China Claims Nations Are Dropping the Dollar for the Yuan. Available on: <http://finance.townhall.com/columnists/mikeshedlock/>

Магера И.В.

старший преподаватель

Муромский институт (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет имени
Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»*

Россия, г. Муром

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Туристическая сфера в России на современном этапе достигла высокого уровня своего развития, став при этом значительным источником финансовых ресурсов, как отдельных регионов, так и страны в целом. Туризм оказывает значительное влияние на развитие экономики региона, объединяя и стимулируя развитие целого ряда отраслей, таких как транспорт, связь, гостиничное хозяйство, строительство, производство товаров повышенного туристского спроса, городское хозяйство сферу развлечений и т.д. Однако многие регионы, обладая значительными природными ресурсами и рекреационным потенциалом, большим разнообразием культурных и исторических достопримечательностей, в тоже время не в полной мере используют свой туристский потенциал [2].

Как показывает практика, наиболее высокая инвестиционная активность в туристической индустрии отмечается в тех регионах, где туризм является приоритетным социально-значимым видом предпринимательской деятельности. Поэтому привлечение инвестиций в

туристическую отрасль региональной экономики должно стать одной из приоритетных задач.

Региональная политика регулирования развития туризма показывает необходимость решения проблем по ряду причин:

- развитие индустрии туризма требует концепции значительных финансовых средств, формирование инвестиционного портфеля, строительства, реконструкции;

- высокие результаты в плане окупаемости вложенного капитала достигаются при возможности формирования конкурентоспособного туристического комплекса, которому сопутствует развитая инфраструктура и специализация на всех стадиях производства и реализации туристических услуг.

Владимирская область — один из древнейших историко-художественных центров русской земли. Культурно-исторический потенциал региона включает более 3500 памятников архитектуры, истории и археологии; 26 музеев, в том числе 2 федеральных музея-заповедника; дома народного творчества, сохраняющие и развивающие национальные традиции, центры народных художественных промыслов.

По официальным данным, количество туристов, посетивших Владимирскую область, ежегодно увеличивается на 5%, а рост валового дохода от туризма превышает средний показатель по другим отраслям более чем на 3% [4]. В 2013 году в туристской отрасли Владимирской области сохранялась положительная динамика развития. В тоже время туроператоры говорят о стагнации на данном направлении, однако спада не происходит — и спрос на Владимирскую область, которая входит в Золотое кольцо России, держится на стабильном уровне уже много лет.

Очевидно, что определяющими факторами для формирования туристского спроса в регионах являются природно-географические и культурно-исторические факторы. Богатство архитектурных памятников, природных и культурно-исторических ресурсов, возможность и удобство их использования оказывают существенное влияние на направления, темпы и масштабы развития туризма. Однако создание конкурентоспособного и привлекательного для потребителей туристического бизнеса возможно только при условии создания инфраструктур, которые гарантируют предоставление услуг заявленного уровня. И в этой сфере заключена основная проблема развития сферы областного туризма: противоречие между богатейшим ресурсным потенциалом туристской отрасли и отсутствием систематизированных подходов к их эффективному экономическому использованию.

В числе ключевых проблем, сдерживающих развитие индустрии туризма во Владимирской области, можно назвать недостаточное развитие туристской инфраструктуры, высокий уровень морального и физического износа объектов, существующей материально-технической базы, низкий уровень подготовки кадров, отсутствие брендов региона и др.

Туризм во Владимирской области в новых условиях может стать привлекательным сегментом экономического развития, но для этого должна быть модернизирована инфраструктура (отели, гостиницы, развлекательные центры и др.), сфера обслуживания (кафе, рестораны другие точки общественного питания), необходимо также продвижение уникальных туристических объектов в региональном и общедофедеральном информационном пространстве.

Решение указанных проблем требует значительных финансовых затрат, и прежде всего, инвестиционных. В связи с этим, особое значение в формировании современного конкурентоспособного регионального туристического комплекса имеет именно инвестиционная составляющая.

Основной проблемой, сдерживающей привлечение инвестиций в экономику области, является отсутствие инженерно подготовленных инвестиционных площадок, которые позволяли бы в кратчайшие сроки организовать и запустить производство. Наличие промышленных зон и технопарков, обеспеченных современной инженерной инфраструктурой, сегодня является важнейшим фактором, имеющим решающее значение при выборе инвестором того или иного российского региона. В области также нет организации, которая бы управляла развитием и инфраструктурным обустройством таких зон и привлечением в них резидентов. Необходимо создание региональных институтов развития, основной функцией которых было бы развитие и инфраструктурное обустройство промышленных зон и индустриальных парков, привлечение в них резидентов, индивидуальное сопровождение инвестиционных проектов.

Сегодня в конкурентной борьбе за инвестиции выигрывают те регионы, которые имеют ясную инвестиционную стратегию региона с обозначением приоритетов для инвестиций в регионе и наглядный план, дающий представление о перспективах развития инфраструктуры в регионе; регионы, которые находят возможность привлекать бюджетные средства для формирования промышленных зон и их инженерного обустройства и обеспечивают бизнес необходимыми кадрами; регионы, в которых функционируют специализированные организации по взаимодействию с инвесторами.

В числе приоритетных направлений региональной инвестиционной политики можно отнести:

- формирование благоприятных условий для ведения бизнеса и привлечения инвестиций в экономику региона;
- стимулирование локализации производств иностранных компаний на территории региона;
- содействие развитию конкуренции;
- устранение излишних административных барьеров;
- привлечение для развития инфраструктуры внебюджетных средств при активизации использования механизмов ГЧП, обеспечение конкурентных условий для участия бизнеса в соответствующих

инвестиционных проектах;

- расширение стимулирующей роли налоговой системы с учетом необходимости поддержания сбалансированности бюджетной системы и упрощение административных процедур.

Рост капиталовложений в развитие туристской индустрии невозможен без создания благоприятного инвестиционного климата. Создание условий для более полного использования туристического потенциала региона требует активного проведения государственной политики в сфере туризма, как на региональном, на и на федеральном уровне.

Использованные источники:

1. Горностаева Л.А. Привлечение иностранных инвестиций в индустрию туризма // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 8. С. 60-63.
2. Романова М.М. Инвестирование в индустрию туризма в России и других странах // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 34. С. 241-245.
3. Информация об инвестиционной привлекательности области. Инвестиционный портал Владимирской области. // <http://investvladimir.ru/> URL: <http://investvladimir.ru/pages/30>
4. Комитет по туризму Владимирской области. Официальный сайт <http://www.tourism.avo.ru>
5. Государственная программа Владимирской области «Привлечение инвестиций на территорию Владимирской области на 2014-2018 гг.» Утверждена Постановление Губернатора Владимирской области от 18.09.2013 г. №1046. // URL: <http://vladinvestcorp.ru/content/programm.pdf>

Магомедов Д.М.

аспирант 1 года обучения

**ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный
технический университет»**

Россия, г. Махачкала

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДОСТУПНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РФ

В 2015 году завершается реализация Федеральной целевой программы «Жилище», действующая в рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Главной целью реализации указанного проекта является обеспечение граждан доступным и комфортным жильем. Для этого необходимо обеспечить рост темпов жилищного строительства, создать ряд экономико-правовых условий, которые будут позволять среднему классу решать проблему с жильем, расширять механизмы участия государства в поддержке развития и функционирования этого рынка в целом и повышении доступа на него определенных групп населения.

Одной из основных проблем является нехватка комфортного и

доступного жилья. Большая часть граждан России хочет улучшить свои жилищные условия, однако такая возможность есть далеко не у всех. В последние годы фактические объемы выбытия из эксплуатации существующего жилищного фонда (перевод его в категорию ветхого и аварийного) превышают объемы его воспроизводства. В работе сделан вывод о том, что современные темпы объемов ввода объектов жилой недвижимости не смогут обеспечить даже простого воспроизводства жилищного фонда в ближайшие 20-25 лет.

Необоснованно высокой сегодня является стоимость возводимых и реализуемых населению объектов жилой недвижимости. Низкие доходы большей части российских граждан, нуждающихся в улучшении своих жилищных условий, не позволяют не только финансировать строительство или покупку объектов жилой недвижимости, но даже брать ипотечные кредиты на эти цели. Все это привело к стагнации сформированного в 90-е гг. прошлого века российского рынка жилья.

Среди положительных результатов реализации программы можно отметить:

- увеличение доли частного жилья;
- развитие ипотечного кредитования;
- рост объемов жилищного строительства.

Основными задачами программы представлены на рисунке 1.

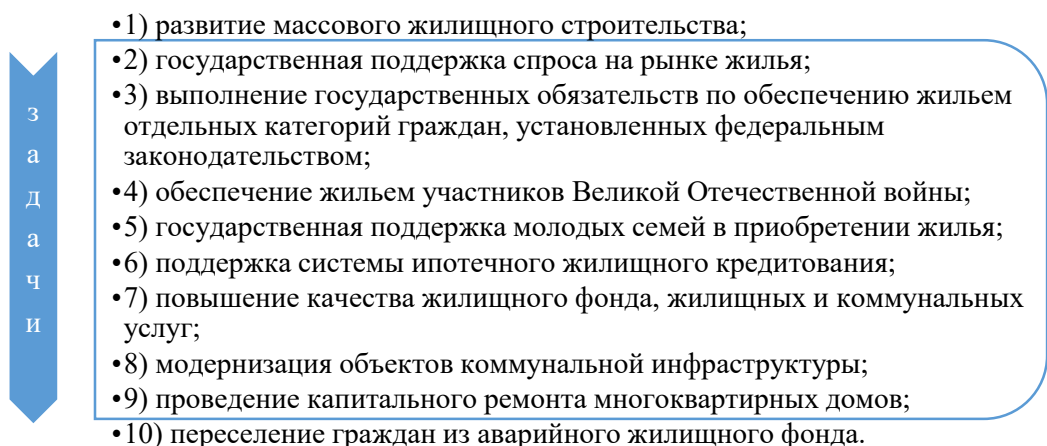
- 
- 1) развитие массового жилищного строительства;
 - 2) государственная поддержка спроса на рынке жилья;
 - 3) выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, установленных федеральным законодательством;
 - 4) обеспечение жильем участников Великой Отечественной войны;
 - 5) государственная поддержка молодых семей в приобретении жилья;
 - 6) поддержка системы ипотечного жилищного кредитования;
 - 7) повышение качества жилищного фонда, жилищных и коммунальных услуг;
 - 8) модернизация объектов коммунальной инфраструктуры;
 - 9) проведение капитального ремонта многоквартирных домов;
 - 10) переселение граждан из аварийного жилищного фонда.

Рисунок 1 – Основные задачи ФЦП «Жилище»

Достигнутые результаты государственной жилищной политики и сложившаяся ситуация обуславливают необходимость определения новых стратегических целей и приоритетных направлений государственной жилищной политики, направленных на преодоление диспропорций на рынке

жилья и жилищного строительства и создание условий для удовлетворения потребностей и спроса на жилье граждан, включая нуждающихся в государственной поддержке. Успешная реализация строительных проектов в современных условиях во многом зависит от решения проблем, связанных с избыточными административными процедурами, высокой стоимостью земельных участков, нестабильностью рынка стройматериалов, нехваткой квалифицированных кадров и поиском источников финансирования.

Реализация программы требует скоординированной работы всех основных участников ее реализации таких как: Министерство строительства, государственные институты развития (АИЖК, фонда РЖС), субъектов Российской Федерации, муниципалитетов, застройщиков, ресурсоснабжающих организаций. Определены основные функции всех участников программы, подготовлен план-график реализации с распределением ответственности и целевыми показателями по основным этапам ее реализации.

Отметим, что правительство поставило перед собой четыре основные задачи:

- существенно снизить среднюю цену за квадратный метр жилплощади за счет роста числа объектов эконом класса;
- увеличить число дешевой арендной недвижимости за счет помощи организациям, которые смогут выставить недвижимость в аренду по более низким ценам;
- помочь россиянам, которые самостоятельно не могут позволить себе приобрести жилье. Помощь будет заключаться в субсидировании первых взносов в ипотеку и предоставлении возможностей выбора жилья на рынке социальной недвижимости;
- улучшить условия для ипотечных кредитов, которые станут более доступными для всех социальных слоев населения.

Развитие жилищного строительства и строительного комплекса в целом невозможно без прозрачного конкурентного рынка земельных участков. В настоящее время доступ к земельным ресурсам значительно осложняется огромным количеством избыточных процедур в сфере земельных отношений, а также административными барьерами, которые зачастую умышленно создаются органами власти на местах. Для решения этих проблем была проведена большая работа, результатом которой стало принятие ряда законопроектов, направленных на вовлечение в оборот земельных участков фонда РЖС для строительства жилья эконом-класса.

Развитие жилищного строительства и строительного комплекса в целом невозможно без прозрачного конкурентного рынка земельных участков. В настоящее время доступ к земельным ресурсам значительно осложняется огромным количеством избыточных процедур в сфере земельных отношений, а также административными барьерами, которые зачастую умышленно создаются органами власти на местах. Для решения этих проблем была проведена большая работа, результатом которой стало

принятие ряда законопроектов, направленных на вовлечение в оборот земельных участков фонда РЖС для строительства жилья эконом-класса.

Таким образом, в современных российских условиях по-новому встает вопрос о месте и роли рынка доступной жилой недвижимости в системе национальной экономики: весьма актуальным становится на повестке дня фактор доступности жилища для средне- и малообеспеченных граждан.

Институциональная основа государственной политики в сфере строительства в России объектов доступной жилой недвижимости реализуется в основном через специализированные организации (Фонд содействия развитию жилищного строительства, Фонд содействия реформированию ЖКХ, ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства и др.), обеспечивающие решение главных задач национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

*Магомедов Д.М.
аспирант 1 года обучения
ФГБОУ ВО «Дагестанский
государственный технический университет»
Россия, г. Махачкала*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА СДЕЛОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация. Статья посвящена выявлению особенностей совершения сделок на рынке недвижимости с экономической точки зрения. В ходе изучения данного вопроса были определены вопросы экономического содержания, касающиеся цены на объекты недвижимости.

Ключевые слова. Недвижимость, рынок жилья, сделка.

Формирование цивилизованного рынка жилья и недвижимости в России продолжается. На сегодняшний день есть много вопросов, которые уже нашли свое решение, а также есть те, работать над которыми еще не начали.

Недвижимость, выступая в качестве экономического блага, выполняет следующие функции:

1. Предмета потребления (бездоходного) – ресурса для личного или общественного использования: жилая недвижимость, приусадебные земельные участки или садоводство; земли и сооружения медицинских, образовательных, а также иных общественных учреждений;

2. Реального актива – ресурса (фактора производства) для производства товаров и услуг с целью извлечения прибыли. В данном случае речь идет о коммерческой недвижимости, которой может быть отнесена производственные территории, земли сельскохозяйственного назначения, водоемы рыбоперерабатывающих заводов, имущественные комплексы

производственных предприятий и т.п.;

3. Финансового (инвестиционного) актива, т.е.: товара, который приобретается для последующей спекулятивной перепродажи с целью получения прибыли; капитала в вещной форме, который приносит прибыль от сдачи в аренду и выгодной перепродажи. Также к данной категории могут быть отнесены ценные бумаги как средства обеспечения финансовых инструментов.

Экономическое содержание рынка недвижимости определяется системой взаимоотношений основных категорий рынка, в которых относят: факторы производства, рынок капитала, рынок товаров и услуг. Также необходимо помнить, что данные категории не существуют изолированно, а находятся в постоянном взаимодействии между собой, а также с государством, фирмами и домохозяйствами.

Влияние экономической среды объясняется ее ролью в формировании спроса, предложения и цены на недвижимость. Помимо этого, учет факторов экономической среды позволяет на основе различных критериев выбрать наилучший вариант наиболее эффективного использования объекта.

Экономические субъекты рынка недвижимости:

1. Продавцы - любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект, в том числе государство в лице своих специализированных органов управления собственностью.

2. Покупатели - юридическое или физическое лицо или орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону (имеются в виду ограничения на деятельность нерезидентов, иностранных граждан, а также на коммерческую деятельность государственных органов).

3. Профессиональные участники рынка недвижимости - состав профессиональных участников РН определяется перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур

К особенностям недвижимости как экономического объекта можно отнести:

1. Недвижимость представляет собой объект сделок, который удовлетворяет различные, реальные или потенциальные потребности и имеет определенные качественные и количественные характеристики.

2. Самый долговечный товар из всех существующих, который обеспечивает надежность инвестиций, так как его стоимость со временем только увеличивается под влиянием различных факторов.

3. Учитываются территориальные предпочтения, поскольку недвижимые товары, как правило, потребляются по месту их расположения

4. Неравномерность денежных потоков, дифференциация налогообложения, многообразие комбинаций вещных прав, жесткая регламентация оформления сделок, ликвидность и необходимость менеджмента.

Очень важным экономическим аспектом совершения сделок с недвижимостью составляет определение ее цены.

Цена объекта недвижимости – это цена совершенной сделки купли-продажи объекта недвижимости. Зачастую цена сделки есть цена объекта недвижимости. Однако это не всегда так. Цена объекта недвижимости определяется его рыночной стоимостью, которая всегда находится под воздействием ряда факторов. К таким факторам можно отнести: спрос и предложение на рынке недвижимости, состояние рынка в целом и конкретных его сегментов. Кроме того, заявленная цена объекта не всегда становится ценой сделки. Продавцы искусственно завышают цену на 15-20%, чтобы предоставляя скидку привлечь покупателя, и самим не потерять в выгоде.

Рыночная стоимость объекта оценки – средняя цена, по которой объект может быть продан на рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, обладая необходимой информацией, а непосредственно цена сделки не подвержена каким-либо чрезвычайным воздействиям.

Для определения рыночной стоимости нельзя принять цены продаж аналогичных объектов без проведения дополнительного анализа, так как цена сделки не характеризует мотивы продавца и покупателя, отсутствие или наличие каких-либо внешних воздействий.

Рыночная стоимость является объективной, независимой от желания отдельных участников рынка недвижимости и отражает реальные экономические условия, складывающиеся на этом рынке.

Понятие стоимости объекта недвижимости имеет множество различных аспектов. Это рыночная стоимость и стоимость замещения, потребительская и восстановительная стоимость, инвестиционная и страховая стоимость, стоимость для целей налогообложения и ликвидационная стоимость, первоначальная и остаточная стоимость, залоговая стоимость и стоимость права аренды объекта недвижимости, стоимость действующего предприятия и стоимость объекта недвижимости при существующем использовании и т.д.

В теории оценки приносящей доход недвижимости известно три основных подхода к оценке, на базе которых строятся конкретные методы оценки недвижимости: затратный подход, доходный подход, рыночный подход (сравнительный подход).

Затратный – подход, основанный на предположении, что затраты на строительство объекта (за минусом износа) в совокупности с рыночной стоимостью земельного участка, на котором этот объект находится, является приемлемым ориентиром для определения рыночной стоимости всего объекта недвижимости.

Доходный – подход к оценке, базирующийся на предположении, что между стоимостью объекта недвижимости и доходом, который этот объект может приносить, существует определенное соотношение.

Рыночный – подход, основанный на анализе фактических сделок

купли-продажи аналогичных объектов недвижимости и сравнении их с оцениваемым объектом и внесении соответствующих поправок на различия, которые имеются между сопоставимыми объектами и оцениваемым объектом.

Правильный выбор подхода к оценке конкретного объекта недвижимости является залогом адекватной оценки. При развитом рынке и информационной инфраструктуре все три подхода теоретически должны давать одинаковую оценку стоимости недвижимости. Однако такая ситуация – довольно редкое явление. Это связано с тем, что рынок недвижимости является несовершенным рынком.

Таким образом, развитие рынка недвижимости в России тормозит несовершенное законодательство, обилие документов, излишний документооборот и дублирование сведений, которые требуются на различных этапах совершения сделок с недвижимостью. Принятие законов в сфере регулирования операций с недвижимостью не решило всех задач, и во многом это связано с тем, что отсутствует система подзаконных норм, правил и процедур.

С экономической точки зрения хотелось бы выделить такие проблемы как:

- отсутствие единой базы данных, объединяющей сведения об объектах недвижимости;
- работа над приведением показателей оценки в соответствии с законодательством.

Магомедова П.А.

Гаджиев И.М.

студент 4 курса

Дагестанский государственный университет народного хозяйства
**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

АННОТАЦИЯ

В данной статье раскрываются проблемы развития малого предпринимательства в Российской Федерации, а также приведены предложения по устранению выделяемых проблем. Данная тема является очень актуальной, так как малое предпринимательство играет огромную роль в развитии экономики нашей страны.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Предпринимательство, перспективы, совершенствование, проблемы, предложения, предприятия, бизнес, экономика, барьеры.

Развитие малого и среднего предпринимательства является важной экономической характеристикой, выступающей показателем качества экономических институтов, таких как развитие конкуренции, рынок, защита

прав собственности.[5,с.97]

Эффективность малых предприятий определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупными предприятиями:

- обеспечение потребностей рынка теми товарами и услугами, которые крупным фирмам производить и оказывать нецелесообразно по экономическим и иным причинам;
- высокая оборачиваемость капитала
- проявление новаторства

Необходимо отметить, что наряду с преимуществами малого и среднего предпринимательства существуют и проблемы, тормозящие их развитие. По мнению большинства общественных деятелей малому бизнесу выгоднее пребывать "в тени" так как способствует политика федерального центра, обложившего мелких предпринимателей явно непосильным единым социальным налогом. Не отстает и региональная власть, упорно стремящаяся все налоги устанавливать по максимальной ставке. А уж в количестве административных барьеров, в числе проверяющих и контролирующих тем более недостатка нет. Получить кредит для малого бизнеса – практически неосуществимая мечта.

Проблемой является то, что сегодня нет достоверных данных о состоянии и динамике развития сектора малого предпринимательства. Данные комитетов государственной статистики, государственной налоговой инспекции и справочных служб городских и районных администраций расходятся значительно. Разница в тысячи предприятий и десятки тысяч частных предпринимателей. Более того, не ведутся специальные статистические исследования по состоянию малого предпринимательства.[2,с.69]

О вкладе малых предприятий и предпринимателей в бюджеты разных уровней также судить трудно, так как нет четко выраженной системы подсчета финансовых результатов.

Убрать данную проблему можно следующим образом:

1. поручить региональному комитету государственной статистике разработать мониторинговую систему анализа состояния малого предпринимательства;
2. создать группу мониторинга малого предпринимательства, выделить средства для обеспечения её работы;

Следующей проблемой является отношение государства к малому бизнесу в целом.

Можно со всей определённоcтью сказать, что отсутствует понимание на государственном уровне (со стороны администраций и депутатского корпуса) значимости развития малого предпринимательства.[3,с.44]

И для того чтобы решить выделенную проблему необходимо:

1. Образовать при региональной ТПП постоянно действующий "круглый стол" с одной темой: "Бизнес и власть. Проблемы взаимоотношения" с приглашением предпринимателей, представителей

органов законодательной и исполнительной власти, СМИ. По результатам заседаний принимать решение, которое обязательно опубликовывать в местной печати.

2. Необходимо объявить развитие малого предпринимательства главным приоритетом экономической политики администрации области на ближайшие 2-3 года.

3. Сделать обязательной общественную экспертизу законопроектов, поступающих на рассмотрение в органы законодательной власти.

Недостаточный доступ малого бизнеса к материальным и финансовым ресурсам можно назвать важной проблемой.

И для того чтобы устранить данную проблему необходимо разработать областную программу (политику) в области кредитования и микрофинансирования малого бизнеса; создать открытую для пользования базу информационного обеспечения предпринимателей по вопросам получения кредитов, по конкурсам, тендерам, свободным площадям и земельным участкам и оборудованию; осуществить меры по поддержке и развитию кредитной кооперации, лизинга, франчайзинга, субконтрактинга и других прогрессивных финансово-производственных схем малого бизнеса.

Также можно выделить, что недостаточное самосознание предпринимателей является очередной проблемой, препятствующей развитию малого и среднего предпринимательства в нашей стране.

Если это рассмотреть подробно, то можем сказать, что проблема заключается в том, что уровень консолидации малого бизнеса не соответствует уровню его развития. Малый бизнес практически не имеет общественных объединений, которые занимались бы его проблемами, осуществляли от его имени диалог бизнеса и власти. Предприниматели пока не осознают себя реальной социально-значимой силой. Все усилия по формированию положительного имиджа предпринимателя не имеют значительных результатов. До сих пор целый ряд сфер малого бизнеса контролируется криминальными структурами, работают по "серым" схемам налогообложения (не платят налог государству) и общественное мнение о малом предпринимательстве складывается резко отрицательное. Предприниматели же других сфер малого бизнеса не имеют возможности опровергнуть такое общественное мнение через СМИ и административные аппараты всех уровней.

И для того чтобы решить эту проблему необходимо сделать условия для всех сфер малого предпринимательства равными и исключить возможность ухода в серые схемы, особенно для торговли, автосервиса и услуг. Совместно с общественными организациями, ТПП нужно разработать систему мер по повышению общественной значимости и имиджа предпринимателя.

Использованные источники:

1. Организация предпринимательской деятельности, Асаул А.Н., 2009
2. Основы предпринимательства, Переверзев М.П., Лунёва А.М., 2009

3. Гродских В.С. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2013.
4. Микроэкономика / Под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. – Минск: Современная школа, 2011
5. Чечевицына Л.Н., Чечевицына Е.В. Экономика предприятия. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012.

Магомедова З.Г.

Орловский филиал РАНХиГС при Президенте РФ

К ВОПРОСУ О ПРЕСТИЖЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ

Престиж как социокультурный феномен – это общественная оценка значимости того положения, которое человек занимает в социальной структуре.

Принадлежность к престижной группе обеспечивает как материальные, так и карьерные возможности роста. Престиж обладает мощными регулятивными и компенсаторными возможностями, может регулировать поведение людей, играя мотивационную функцию. Поэтому, из соотнесения престижа и государственную гражданскую службу, вытекают те закономерности, которые являются наиболее актуальными проблемами в сфере государственного управления.

Трактовка понятия «престиж» применительно к государственной гражданской службе имеет двоякое значение. С одной стороны, государственная гражданская служба это оценка обществом системы государственной службы. С другой – тип поощрения в виде общественного признания, представителями государственной службы [1; 78- 80].

Уровень престижа зависит от степени совпадения моделей поведения и деятельности госслужащих с господствующими социокультурными эталонами и ценностями. Престиж госслужбы является специфическим отражением значимости и эффективности для общества и для конкретной личности, соответствия духовно-культурной направленности служащих идеалам и ожиданиям населения.

Целесообразно ответить на вопрос: на основе каких характеристик складывается престиж государственной гражданской службы?

Прежде всего, необходимо упомянуть, что государственная служба тесно связана с общественным мнением [3; 45]. Престиж, как было написано выше, это своего рода признание авторитета государственной службы в обществе. Поэтому следует сказать, что престиж в общественном мнении, построен в некоторой степени на мифологизации. Каковы первопричины данного диссонанса? Причины имеют исторические корни, они и задают систему мировоззренческих установок. При попытке отхода от мифов, в обществе возникает сопротивление нововведениям.

Необходимо отметить что проблема престижа государственной службы имеет корни в структурном различии понятия государственная служба, что оказывает влияние на формирование престижа госслужбы. С

позиции историко-социологического анализа, престиж государственной службы существует в двух взаимосвязных компонентах: общественный престиж государственной службы и внутрикорпоративный. Общественный престиж государственной службы - это престиж среди общественности, не принадлежащей к госслужбе. Основанием является степень социальной значимости и эффективности госслужбы; то влияние, авторитет, уважение, почет, которыми пользуются ее представители в обществе. Уровень общественного престижа напрямую взаимосвязан с уровнем доверия населения к данной системе. Внутрикорпоративный престиж государственной службы - это престиж, среди профессиональной группы государственных служащих, который служит индикатором осознания чиновниками собственной значимости в социальной структуре общества. Основанием же в данном контексте служит степень удовлетворения актуальных для государственных служащих потребностей в ходе их профессиональной деятельности, а также степень согласованности их мировоззренческих позиций с целями, ценностями, нормами, традициями, культурой государственной службы [2; 272-273].

Вопрос о престиже государственной гражданской службы тесно связан с проблемами управленческой культуры, которая представляет свод основополагающих принципов деятельности субъекта управления. Таким образом, уровень управленческой культуры, предопределяющий принципы действий и поступков субъектов управления, во многом формирует имидж государственной гражданской службы [4; 73]

Проанализировав компоненты престижа государственной службы, можно сказать о том, что одной из причин мифологизации является расхождение (различие) в общественном и внутрикорпоративном престижах государственной службы. С одной стороны, общественный престиж государственной службы может быть низок, по сравнению с внутрикорпоративным престижем государственной службы и наоборот.

Оценки престижа государственной гражданской службы в сравнении с другими видами работы формировались на протяжении всего этапа развития системы государственной службы в России.

Согласно социологическим исследованиям, проведенными кафедрой государственной службы и кадровой политики Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации в 2001-2006 годах, по актуальным проблемам государственной службы в Российской Федерации, 56,9 % респондентов оценивают работу государственных служащих в целом скорее положительно, чем отрицательно. 25% опрошенных оценивают работу государственных служащих скорее отрицательно, чем положительно, а 9,5 % полностью уверены в положительном влиянии работы государственных служащих.

Также респонденты, на вопрос о степени профессионального развития в сфере государственной гражданской службы и возможностей, открывающихся перед работником, ответили да, около 54,7 % [2].

Такое распределение мнений говорит о том, что практически более половины опрошенных в целом положительно оценивают деятельность государственных гражданских служащих. А также профессиональные возможности которые открывает перед собой выбор данной профессии.

Государственная служба в современном понимании ее функционального предназначения, представляет собой, как уже говорилось ранее, специфический институт осуществления властных полномочий. Эти полномочия в полном объеме концентрируются не только в различных государственных органах, но и персонифицируются по должностям государственной службы. Поэтому взаимодействие населения и государственной службы можно и необходимо рассматривать в качестве основного фактора формирования престижа государственной гражданской службы. Данное влияние является косвенным, так как если государственная служба открыта и использует обратную связь, то растет доверие населения и как следствие повышается ее престиж

Таким образом, престижность государственной гражданской службы на данный момент остается одной из наиболее важных проблем современного российского общества, так как на состояние престижности государственной службы влияет общее состояние государственной власти в стране.

Использованные источники:

1. Комлева В.В. Престиж государственной службы: историко-социологический анализ // Орел, 2002. С. 78- 80.
2. Магомедов К. О., Турчинов А.И. Государственная служба и кадровая политика: теория и практика // Москва, 2007. С. 272-273.
3. Проказина Н. В. Развитие социологической культуры государственных гражданских служащих региона. Автореф. Диссертации на соискание ученой степени доктора соц. наук // Белгород, 2013. С. 45
4. Пашин Л. А., Проказина Н. В., Комлева В. В. Теоретические подходы к изучению управленческой культуры государственных гражданских служащих // Среднерусский вестник общественных наук. 2013. № 3. С. 71-75.

Магомедова П.А., к.э.н.

Гаджимурадова А.М.

студент 4 курса

*Дагестанский государственный
университет народного хозяйства*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АННОТАЦИЯ

В данной статье отмечены проблемы, касающиеся Фонда обязательного медицинского страхования и приведены перспективы его

развития. Отмечу, что самой большой является проблема коррупции. Поэтому в будущем нас ждет еще один виток реформирования системы Фонда обязательного медицинского страхования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Здравоохранение, страхование, проблемы, совершенствование, недостатки, денежные средства, финансирование.

Для начала рассмотрим основные проблемы российских внебюджетных фондов в целом. Так, основной проблемой в развитии внебюджетных фондов в РФ является процесс изменения структуры расходов бюджета пенсионного фонда РФ, так как средств в пенсионной системе катастрофически не хватает. Количество пенсионеров растет, а численность трудоспособного населения и молодежи снижается. В РФ численность получателей досрочных пенсий в настоящее время находится на уровне 34% и продолжает расти, увеличивая расходную часть Пенсионного фонда. Получается, что в скором времени на пенсионеров вообще не хватит денег. Я считаю, что в скором времени Правительство Российской Федерации все-таки поднимет пенсионный возраст (в настоящее время у мужчин - 60 лет, а у женщин - 55 лет).

О неудовлетворительном состоянии системы здравоохранения в России говорят крайне низкая продолжительность жизни в стране, высокий уровень смертности и распространения тяжелых заболеваний.

Дефицит финансового покрытия территориальных программ обязательного медицинского страхования связан с отсутствием сбалансированности финансовых возможностей системы и объемов медицинской помощи, включенных в базовую программу страхования, ежегодно утверждаемую Правительством России [1. с.53].

Еще одна проблема системы здравоохранения - многоканальность финансирования медицинских организаций. Здравоохранение финансируется за счет средств ФОМС, федерального бюджета. Дополнительным каналом поступления средств в лечебно-профилактические учреждения являются платные медицинские услуги и добровольное медицинское страхование.

Таким образом, российская система обязательного социального страхования не лишена недостатков и нерешенных проблем. Я считаю, что новый закон об обязательном медицинском страховании - закон переходного периода, рассчитанный до 2014 года. За два года выровняется оснащенность медицинских учреждений, удастся отладить новый механизм работы медицинского страхования, и тогда, возможно, появится более совершенный закон, а также новые правила такого страхования.

Специалисты утверждают, что одной из самых больших проблем в работе ФОМС РФ является проблема инвестирования пенсионных финансов. Чиновники, входящие в состав совета по пенсионной реформе так и не

смогли прийти к общему мнению касательно законопроектов о профессиональных пенсиях и о вкладе денег для накопительных пенсий.

Главный вопрос, который возникает в контексте обсуждения законопроекта об инвестировании пенсионных денег - низкий уровень прозрачности механизмов, описанных в нем. В том виде, в котором он есть сейчас, законопроект не может гарантировать прозрачность вкладов, эффективные механизмы инвестирования с самые доходные и прибыльные области или дать абсолютные государственные гарантии.

Проведение мер по снижению рисков привлечения частных структур в механизм обязательного медицинского страхования и в тоже время жесткий контроль со стороны правительства за целостной системой медицинского обеспечения в РФ дает возможность значительно улучшить её состояние, предоставив населению рычаги реального влияния на размер страховки.

На данный момент государственные обязательства по оказанию бесплатной медпомощи гражданам РФ не обеспечиваются необходимыми финансами, территориальные программы обязательного медицинского страхования финансируются только на 40-60%.

На данный момент имеется очень много проблем: прежде всего, это противоречия в самих законах, что становится причиной абсурдных ситуаций, как, к примеру, взносы в один социальный государственный фонд внебюджетного типа необходимо производить за счет денег, которые выделил другой внебюджетный государственный социальный фонд в частности в ПФ РФ на сумму премии страховому активу, которую выплачивает организация за счет финансов, выделенных отделению ФСС РФ, так как эта премия не включена в список необлагаемых выплат Пенсионного фонда РФ. И подобных абсурдов не так уж и мало. [2, с.5]

В этом случае, по моему мнению, требуется детальная проработка законодательных актов на факт их соответствия друг другу.

На сегодняшний день, к сожалению, нет готовых программ для проведения подобных расчетов, а любую уже существующую (БЕСТ, 1С Бухгалтерия и другие) нужно адаптировать для каждого отдельного предприятия, так как в своем изначальном виде она годится лишь на 10-15%.

Одной из самых серьезных проблем ФОМС РФ - недостаточная проработка маршрутизации пациентов. Это значит, что при закрытии лечебного учреждения на ремонт, пациентам бывает просто негде лечиться. При планировании монтажа оборудования перед проведением ремонтных работ в учреждениях, иногда не учитываются возможности помещения, то есть бывает, что новые приборы негде ставить, и они отправляются в подвал или на склад, где простаивают без дела. Получается, что деньги потрачены впустую.

Еще одна проблема, связанная с оборудованием, - отсутствие специалистов, которые умеют с ним обращаться. [1, с.9]

И самая главная проблема ФОМС РФ - снижение в 2014 году заработной платы медицинских работников по сравнению с 2013 годом. Все

субъекты РФ получили субвенцию из ФФОМС, причем львиная доля средств должна была пойти как раз на увеличение заработной платы. Но до врачей эти деньги не дошли.

Проанализировав текущее состояние системы обязательного медицинского страхования в РФ, можно предложить следующие направления совершенствования данной системы:

Представляется разумным оставить ОМС в его сегодняшнем виде лишь для неработающего населения. В этой части отчисления и сейчас производят бюджеты территорий за счет своих налоговых доходов, так что в отношении неработающих можно сохранить сегодняшнюю систему обязательного страхования без каких-либо значительных изменений. Рыночные эксперименты в этой области не выглядят реальной альтернативой, хотя бы ввиду сегодняшнего числа брошенных или полуброшенных своими детьми пенсионеров, которые никогда в жизни не смогут позволить себе полис ДМС и окажутся обречены таким образом на вымирание.

Также предполагается сохранить и бюджетную медицину в большинстве ее проявлений (инфекционные заболевания + сложная наукоемкая медицина). Страховая система в этой сфере едва ли заработает: например, при сколько-нибудь значительной вспышке холеры местные страховщики быстро разорятся, что парализует финансирование борьбы с эпидемией.[2, с.12]

В отношении работающего населения отмена ОМС вполне возможна. Сегодня пристойный полис индивидуального ДМС стоит от 16 000 руб. в год. При этом сами страховщики отмечают, что коллективные договора медицинского страхования, которые явно будут доминировать при отсутствии обязательного страхования, стоят на 20-30% дешевле (так как нивелируется отрицательная селекция рисков). Получаем стоимость полиса от 11 200 руб. в год. Более того, массовое заключение подобных договоров приведет к экономии страховщиков на РВД (принцип экономии от масштаба), что еще снизит стоимость полиса. Получаем сумму, вполне сопоставимую с теми 6 696 руб., которые платит средний россиянин сегодня при сохранении всех недостатков современного российского здравоохранения и при том, что из этой суммы две с половиной тысячи рублей вполне официально уходят непонятно куда.

Использованные источники:

1. Капкаева Н.З., Журкина Н.С., Государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды.: учебник/ 3 - е издание . издательство КГФЭИ, 2013.
2. Кравченко Н. А., Старченко А. А., Гришина Н. И. Реформа ОМС глазами страховщика // Экономика здравоохранения № 8, 2011 г.
3. Рейхарт. Д. В. Система обязательного медицинского страхования: актуальные вопросы и перспективы развития // Экономика здравоохранения № 10, 2011 г.
4. Роик ВД. К формированию в стране современного инструмента

обязательного пенсионного страхования. // Российский экономический журнал. 2009. № 1-2.

Мазанов Е.Л.

Владимиров И.А.

*ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Сельское хозяйство Российской Федерации на сегодняшний день является одной из основных отраслей деятельности, имеющая свои недостатки.

Актуальность выбранной темы обусловлена следующими факторами:

Во-первых, сельское хозяйство России всегда считалось так называемым «больным» вопросом, требующим постоянного анализа и решения

Во-вторых, меры, принимаемые правительством Российской Федерации, на сегодняшний день недостаточно эффективны.

Недостаточная развитость аграрного производства характеризуется использованием устаревших технологий обработки земли и содержания крупного рогатого скота. Немаловажным фактором выступает климатические условия разных регионов Российской Федерации, что представляет собой риск, возникающий при сборе урожая.

Основным фактором низкого уровня развитости сельского хозяйства выступает недостаточность молодых специалистов, осуществляющих свою профессиональную деятельность на селе. Завлечь молодежь в сельскую местность, в настоящее время, практически невозможно. Данная проблема характеризуется низким уровнем заработной платы, отсутствием жилья, отдаленность от центра и отсутствием средств связи и коммуникации, состоянием дорожного покрытия и т.д.

Государство со своей стороны принимает все необходимые меры по поддержанию сельского хозяйства, реализуя свою политику через федеральные государственные программы по развитию сельского хозяйства на определенные периоды. В качестве такой помощи создана программа по предоставлению субсидий на покупку новой сельскохозяйственной техники и оборудования, выплата денежных средств, выделяемых из федерального и бюджета субъекта Российской Федерации на развитие начинающих сельскохозяйственных организаций.

Для решения проблемы молодежи производится реформация деревни, а именно: строятся новые жилые помещения, создаются современные условия для жизни (проводится водопровод, подключается газ), в населенных пунктах устанавливаются подстанции для обеспечения жилых домов подключением к сети интернет, производится реконструкция дорог и т.д.

Все вышеперечисленные мероприятия способствуют проявлению заинтересованности у молодежи осуществление своей профессиональной деятельности в сельской местности.

Таким образом, сельское хозяйство Российской Федерации находится на низком уровне, но на сегодняшний день применяется ряд мероприятий, способствующих повышению качества жизни населения сельской местности и увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции.

*Мазитова Л.Ф.
студент 5го курса
Мухаметзянова Э.Р.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ УЧЕТА СЕМЯН И КОРМОВ В СХА «МУЙНАК» ЗИАНЧУРИНСКОГО РАЙОНА

Аннотация: В статье рассматривается развитие учета семян и кормов. Это требует эффективного управления кормопроизводством и животноводством на базе организации, рациональной модели учета и контроля, для разработки и принятия соответствующих управленческих решений.

Ключевые слова: корма, семена, бухгалтерский учет, производственные запасы.

Для существенного роста поголовья животных и повышения их продуктивности первостепенное значение имеет состояние и развитие кормовой базы.

Для учёта производственных запасов предназначен балансовый инвентарный, активный счёт 10 «Материалы». По дебету данного счета отражается поступление, а по кредиту - выбытие производственных запасов. К счету открывается ряд субсчетов, исходя из производственной деятельности предприятия, которая была определена при разработке Учетной политики. Так в соответствии с Учетной политикой хозяйства учет семян и кормов предусмотрен на субсчетах, утвержденных в рабочем плане счетов предприятия:

10-6 - «Корма»;

10-7 - «Семена и посадочный материал».

Каждодневно в СХА «Муйнак» выполняются различного количества однородных хозяйственных операций, что приводит к загромождению первичных документов в бухгалтерии, и из-за этого увеличивается время на обработку информации и делает учет неоперативным.

Рационально разработанная документация по учету производственных запасов дают возможность получать необходимую информацию для оперативного руководства организацией [2].

По учету семян и кормов первичными документами являются:

доверенность, приходный ордер, ведомость учета расхода кормов (СП-20), акта приема грубых и сочных кормов (СП-17), накладная (ф. №264 – АПК), реестр отправки зерна и другой продукции (СП-1), акт на оприходование пастбищных кормов (СП-18), акт на оприходование пастбищных кормов, учтенных по укосному методу (СП-19), лимитно - заборная карта, акты расхода семян и посадочного материала (СП-13) [1].

Поступившие в организацию производственных запасов проверяются с точки зрения их соответствия количеству и качеству, указанным в сопроводительных документах.

Изучение современного состояния в СХА «Муйнак» показало следующие недостатки:

- согласно учетной политике инвентаризация основных средств и материально-производственных запасов проводится 1 раз в 3 года;

- некоторые материально-производственные запасы учитываются в составе основных средств, например ремонтные инструменты (отвертки, молотки и т.д.), тогда как они должны учитываться на счете 10 «Материалы», субсчете 9 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности»;

- при списании МПЗ в производство не всегда оформляются соответствующие документы, например такие как акт о списании материалов №55 от 14.08.2013 г. и требование-накладная №45 от 15.09.2013 г., что может привести к несоответствию остатков данных бухгалтерского учета и фактического наличия актов при проведении инвентаризации;

- первичные документы и учетные регистры заполнены небрежно, за исключением документов, выполненных на компьютере. Например, такие как путевой лист грузового автомобиля № 125 от 29.07.2013г. и товарно - транспортная накладная № 50 от 14.08.2013 г. На предприятии некоторые счета-фактуры №34 от 2.08.2013 г., накладные №213 от 29.07.2013 г. не содержат наименование организации, от которой составлен документ, измерители хозяйственной операции, наименование должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции

- система учета можно также назвать не полностью автоматизированный учет. Составление некоторых документов вручную занимает у специалиста много времени, однако это связано с тем, что данная программа не позволяет работать в соответствии со спецификой деятельности предприятия.

- на предприятии управленческий учет не внедрен полностью, так как администрация предприятия полагает, что невыгодно содержать специалиста по управленческому учету и организовывать отдельную службу в силу больших затрат и, считает руководство за ненужностью данных управленческого учета;

- для отражения первичной информации по хозяйственным операциям используются формы документов старого образца разработанные еще в период плановой экономики, что зачастую не обеспечивает выделение необходимой аналитики при регистрации первичных документов и влечет на

последующих стадиях обработки данных ее потерю;

-ряд реквизитов в документах не предоставляются, а также отражаются не все предусмотренные документом данные. Например, в акте расхода семян и посадочного материала №10 отсутствует дата и подписи бригадира и агронома.

В целом можно отметить, что учет ведется в соответствии с действующим законодательством, все операции оформляются в момент их совершения (за исключением случаев, описанных выше), документы хранятся подшитыми в специальных папках. Сроки хранения первичных учетных документов соблюдаются и описаны в учетной политике;

Бухгалтерский учет ведется при помощи автоматизированной программы «1С: Предприятие 8.0». «1С: Предприятие» - универсальная бухгалтерская программа, являющаяся самой распространенной бухгалтерской программой. Для своей организации порекомендовала бы «1С: Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия».

Применение данной программы позволит решать задачи:

- ведение учета материалов и товаров в соответствии с особенностями организаций сельского хозяйства;
- учет затрат в растениеводстве с детализацией до поля;
- автоматическая регистрация выработки основных средств;
- отражение в бухгалтерском учете операций реализации продукции в счет зарплаты сотрудникам.

Для улучшения и повышения эффективности учета семян и кормов в СХА «Муйнак» необходимо:

- осуществлять постоянный контроль за правильностью, обоснованностью и целесообразностью операций по поступлению и выбытию производственных запасов;
- чётко отрегулировать составление первичных документов по времени, реквизитам и другим признакам;
- автоматизировать складской учет;
- совершенствовать номенклатуры кормов.

Следует также более рационально организовать управленческий учет затрат на производство кормов путем обоснования выбора в учетной политике объектов учета затрат, объектов калькуляции, калькуляционных единиц, калькуляционного периода, методов производственного и систем управленческого учета затрат по статьям калькуляции [3].

Таким образом, из всего вышеперечисленного необходимо сделать вывод о том, что производственные запасы имеют большое значение в процессе хозяйственной деятельности предприятия и можно сказать, что они являются его основой. Поэтому соблюдение своевременного документального оформления поступления и выбытия запасов, а также чёткое осуществление контроля за их сохранностью, позволит не допустить серьёзных ошибок в бухгалтерском учёте.

Использованные источники:

- 1.Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 24.12.2011 г.: (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.11.14) // СПС «Консультант Плюс».
- 2.Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. №44н (ред. от 25.10.2010) // СПС «Консультант плюс».
- 3.Хоружий Л.И., Базарова М.У., Сампилова Н.Ц. Совершенствование учетно-аналитической системы материальных затрат для целей обеспечения финансовой устойчивости предприятия [Текст] / Л.И. Хоружий, Н.Ц. Сампилова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2014 – №5.

Мазуренко А.А.

Алтайский Государственный Университет

Россия, г. Барнаул

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ СУИЦИДАЛЬНОГО РИСКА СТАРШЕКЛАССНИКОВ БУРЛИНСКОГО РАЙОНА АЛТАЙСКОГО КРАЯ.

RESULTS OF THE STUDY FACTORS SUICIDAL RISK AMONG YOUTH OF BURLIN DISTRIC OF THE ALTAI REGION.

Аннотация. Статья посвящена анализу специфики воспроизводства суицидальных рисков среди молодежи Бурлинского района Алтайского края. Автор описывает и обобщает социальные условия и факторы роста суицидов среди молодежи, на основе ретроспективного анализа делается предположение о возможных тенденциях формирования суицидальных рисков. Статья включает описание разнообразных аспектов, обуславливающих суициды, таких как семейный, социальный, экономический, психологический и другие. Данная статья представляет научный интерес для специалистов в области социологии риска, а также социологии девиаций.

Abstract. The article is devoted to the problems of especiallyties of reproduction of suicidal risk of youth population in society of Burlin district of the Altai Region. The author define and analyse past social conditions and factors of increasing social risk. The article includese analyse different aspect as family , social, economy and other suicidal risk in context of past and future trend. It can be interesting of use for sociology of risk and sociology of deviations .

Ключевые слова: суицидальный риск, факторы суицидального риска, преодоление суицидального риска, социальные условия и факторы профилактики суицидального риска.

Keywords: suicidal risk, factors of suicidal risk, warning suicidal risk, social-risk practice, social conditions and factors prevention of suicidal risk.

В настоящее время суициды в структуре смертности населения занимают значительное место. Существует выраженная динамика роста

суицидов среди молодежи [1, с. 282]. Согласно статистике за последние три года, в России на 100 тысяч молодых людей в возрасте от 15 до 18 лет приходится около 20 случаев суицида [2]. В структуре смертности от неестественных причин смертность подростков от суицидов в Алтайском крае занимает второе место. В Алтайском крае за 2006–2010 гг. самый высокий показатель суицидов отмечается в возрасте 14, 16 и 17 лет. Их удельный вес в общей численности составил 14 %, 22 % и 49 % соответственно [5]. В городах края подростками совершен 41 суицид, что составляет 29 % от общего количества, в сельских районах — 98 суицидов (71%) [4, с. 246]. Спецификой подросткового возраста является повышенная восприимчивость, иногда внушаемость, совпадающая с периодом вхождения во взрослую жизнь. Зачастую это способствует тому, что в кризисной ситуации подросток может выбирать добровольный уход из жизни как наиболее «легкий» способ разрешения кажущихся непреодолимыми трудностей.

Нами было проведено социологическое исследование по теме «Факторы суицидального риска старшеклассников (на примере школ Бурлинского района Алтайского края)» в феврале 2014 года. Анкета выявила социально-демографические, социально-психологические и др. характеристики современных сельских школьников. По результатам исследования можно утверждать, что в большей степени влияние на формирование суицидального поведения у подростков Бурлинского района оказывают семейные факторы значимое социальное окружение. Данный факт подтверждают следующие показатели: У большинства учащихся, из числа опрошенных нет взаимопонимания с их родителями. Треть учащихся отметили, что родители их не понимают, 46% затрудняются на этот вопрос ответить. Результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что наблюдается безграмотность родителей в вопросах выстраивания отношений с детьми подростками. Родители мало общаются с детьми, не беседуют с ними на сокровенные темы. Многие родители не способны оказать ребёнку моральную психологическую поддержку, хотя 30% учащихся ответили, что у них в семье в основном доброжелательная обстановка. Но такая обстановка, где нет конфликтов, но и нет внимания друг к другу далеко не благополучная. Подтверждением тому результаты опроса: 23% детей считают домашнюю обстановку дискомфортной; у 33% учащихся в семьях случаются конфликты. Многие из них переживают трудный период в одиночестве, что является опасным суицидальным фактором. Все эти факты должны насторожить общественность и в первую очередь семью и школу.

Следующим по значимости, одним из существенных, решающих факторов суицидального риска являются макросоциальные факторы. Они связаны с воздействием на сознание несовершеннолетних средств массовой информации (СМИ) и Интернета. Как видно из результатов исследования своё свободное время подростки посвящают в большей степени (66%) общению в социальных сетях. Больше всего подростки любят смотреть

боевики(43%) и детективы (36%). Информация, льющаяся с экранов, сопровождается агрессивной пропагандой обогащения и наживы любыми путями и средствами, в том числе криминальными. Такое телевидение, внедряющее в сознание подростков «обыденность» насилия и смерти имеет очень негативное влияние на несформировавшуюся психику подростков.

Определённое влияние имеют экономические факторы, которые определяют выраженное по материальному достатку расслоение общества, его разделение на «бедных и богатых» (73% опрошенных учащихся относятся к семьям с низким общим доходом). Данный фактор формирует у подростков ощущение своей ущербности, невозможности «иметь то, что имеют другие». В условиях насаждаемого в обществе культа потребления этот фактор (с учетом незрелости подростковой психики) приобретает суицидогенный характер.

На суицидальное поведение старшеклассников большое влияние оказывают социально-психологические факторы. Подростки часто подвержены неприятностям и стрессам (20%), 23% подростков имеют душевную травму, 40% регулярно впадают в депрессию, из которой с трудом выходят. Такие моменты в жизни подростков способны вызвать в них попытки к свершению непредсказуемых поступков.

Радует тот факт, что в отличии от статистики по Алтайскому краю и по России в целом, попыток самоубийства среди подростков Бурлинского района не наблюдается (100% опрошенных учащихся ответили нет). Однако, надо отметить, что ранее факт попыток самоубийства в подростковой среде Бурлинского района имел место быть. Об этом говорят результаты опроса: 33% учащихся отметили, что среди их знакомых есть люди, пытавшиеся совершить самоубийство.

В школе учащиеся проводят большую часть своего рабочего дня. Поэтому школу можно считать идеальной средой для проведения программы предотвращения суицидальных поступков подростков.

С целью получения более объективных результатов исследования и выработке соответствующих рекомендаций по предотвращению суицидального поведения подростков для школ Бурлинского района был проведен экспертный опрос педагогов и классных руководителей. Исследуя результаты опроса можно утверждать, что 60% педагогов подтвердили факт о том, что семейные факторы в большей степени оказывают влияние на формирование суицидального поведения у подростков Бурлинского района.

Также был проведен сравнительный анализ влияния факторов на суицидальное поведение среди старшеклассников Бурлинского района, Алтайского края и России. Из сравнительной характеристики можно сделать следующие выводы о том, что суицидальная ситуация по Бурлинскому району и по России похожи. Здесь семейный фактор оказывает наибольшее влияние на суицидальное поведение подростков. Как ни странно, но хотя Бурлинский район входит в состав Алтайского края, а суицидальные ситуации здесь разные. Это говорит о том, что социальные условия жизни,

а, следовательно, и факторы суицидального риска, в условиях сельской жизни могут существенно отличаться от таковых в более крупных городах Алтайского края [3].

Исследования, проведенные в данной работе, показали чрезвычайную важность работы с подростками склонными к суицидальному поведению. Результаты исследования позволили разработать предложения и рекомендации направленные на снижение уровня суицидального поведения среди старшеклассников Бурлинского района Алтайского края [6]. Проблему суицида нужно решать. Суицидогенные факторы современного социума столь многочисленны и разнообразны, что их невозможно преодолеть усилиями лишь одной отдельно взятой службы. Главная задача состоит в том, чтобы научиться их предупреждать. Задача эта сложная, требующая разработки масштабных социальных программ. Как выяснилось, в результате исследования, к сожалению, не во всех школах Бурлинского района имеются квалифицированные кадры способные отследить и предупредить суицидальные предпосылки и проявления в поведении подростков. Речь идёт о школьных психологах и социальных педагогах. Численность школьных психологов в школах Бурлинского района составляет-38%, социальных педагогов-7%. В основных школах и даже некоторых средних вся ответственность ложится на плечи классного руководителя. Педагоги и классные руководители часто оказываются в сложных ситуациях: помочь нужно, но нет необходимых знаний. Отсюда вытекает ещё одна из главных задач, которую предстоит решать это социально-педагогическое просвещение учителей и родителей по профилактике суицидального поведения. Сплоченность родителей, умение нести ответственность за суицидальное поведение детей, установление доверительных отношений с детьми помогут быстро воздействовать на суицидальное поведение подростков.

Можно отметить, что антисуицидальными факторами, способствующими профилактике суицидальных намерений молодежи являются: формирование ценностного отношения к своей жизни и здоровью, как основе самосохранительного поведения; создание социально-психологических и экономических условий для роста удовлетворенности молодежи разными аспектами своей жизнедеятельности; позитивные стратегии родительского воспитания; формирование гибких и адаптивных копинг-стратегий выхода из жизненных затруднений; мировоззренческих установок, направленных на неприятие суицида [7, с.135].

Использованные источники:

1. Дронова, Е.Н. Социальная профилактика суицидального поведения несовершеннолетних:// Социология в современном мире: наука, образование, творчество. Вып. 6. Барнаул, 2014. – с. 280-289
2. Официальный сайт Госкомстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru.htm> (дата обращения 14.03.14).
3. Черепанова М.И. Социальные условия и факторы суицидального

поведения молодежи (статья)// Известия АлтГУ.- Барнаул.-2010. Серия «социология» № 1/2

4. Черепанова М.И. Региональная специфика латентных суицидальных рисков населения Алтайского края(статья)// Известия АлтГУ.- Барнаул.-2011. Серия «философия, социология, культурология» № 2/2.С.246-249

5. Черепанова М.И., Эбелинг Э.О. Основные тенденции суицидального поведения молодежи Алтайского края// Социальные исследования социальных проблем .-№ 4.-2011.<http://sips.nkras.ru/issues/2011/4/04.html>

6. Черепанова М.И. Субъективные оценки социального благополучия населения, как индикаторы суицидального риска.// Мир науки, культуры, образования. серия социология.- № 2(33), февраль.-2012.-С. 502-504

7. Черепанова, М.И. Анализ факторов суицидального поведения населения современной России в контексте социологии риска://Социология в современном мире: наука, образование, творчество. Вып. 2. Барнаул, 2010. – с. 134-151

*Макарычева К.А.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СКОТОВОДСТВА

Скотоводство, как наиболее интенсивная отрасль с быстрым и равномерным оборотом средств оказывает значительное влияние на экономику всего сельского хозяйства [3].

Увеличение производства продукции скотоводства может осуществляться двумя путями: за счет расширения стада без изменения способов содержания животных (экстенсивный путь) и за счет дополнительных вложений в улучшение породности имеющегося стада, совершенствования способов его кормления и содержание при одновременном росте плотности скота (интенсивный путь).

Главным направлением увеличения производства молока и мяса крупного рогатого скота является последовательная интенсификация скотоводства. Интенсивное ведение скотоводства предполагает использование резервов отрасли. Выделяют следующие группы резервов в скотоводстве: биологические; организационно-технические; экономические.

Одним из важных биологических резервов повышения экономической эффективности скотоводства является племенная работа, то есть улучшение породных и продуктивных качеств, классного и возрастного состава молочного стада, комплектование хозяйств высокопродуктивными породами животных. Главной задачей племенной работы является выведение таких животных, способных в конкретных природных и технологических условиях окупать потребляемые корма наибольшим выходом продукции при длительном сохранении здоровья и нормальной плодовитости.

Большое количество резервов скрыто в организационно-технических мероприятиях, в правильности и грамотности их проведения. К этой группе резервов можно отнести следующие: технология содержания скота; организация оборота стада; организация кормления; организация первой случки; организация раздоя; обеспечение сохранности телят; организация двигательной активности животных; устранение сезонности; организация ветеринарного обслуживания.

Способ содержания оказывает большое влияние на продуктивность животных. Содержание животных в группах соответственно их физиологическому состоянию позволяет создать индивидуальный подход к кормлению каждого животного, ветеринарному обслуживанию, проведению эффективной селекционно-племенной работы, а также способствует повышению молочной продуктивности животных, показателей воспроизводства и минимизации затрат труда, энергии и других ресурсов. Исходя из этого в конечном итоге увеличится прибыль предприятий, а также повысится их эффективность [2].

Также основными факторами, формирующими продуктивность скота, следует считать систему кормления, ухода и содержания. В молочном скотоводстве также необходимо выделить яловость. Суть ее заключается в несвоевременном осеменении коров после очередного отела, то есть превышение срока сервис-периода. Это приводит к снижению их молочной продуктивности и недополучению телят. Научкой и практикой доказано, что молочная продуктивность среднегодовой яловой коровы вдвое выше, чем неяловой [2].

Кормовая база имеет большое значение для производства продукции животноводства. Для повышения экономической эффективности отрасли скотоводства необходимо создание прочной кормовой базы, способной удовлетворить потребности скота в питательных веществах для полной реализации генетического потенциала продуктивных качеств животных.

Среди факторов, повышающих продуктивность, важнейшее значение принадлежит кормлению животных. Для скотоводства необходима собственная рациональная система кормления животных. Из-за зональных различий рационы кормления скота разрабатываются для каждой природно-экономической зоны страны отдельно. Организация правильного кормления основана на знании потребности животных в различных питательных веществах, аминокислотах, витаминах, энергии и биологической ценности того или иного рациона, за счет чего можно достигнуть значительного повышения продуктивности.

Практика показывает, что важным резервом увеличения производства молока является устранение сложившейся сезонности, повышение годовой продуктивности и средних надоев молока в зимние месяцы. Равномерное получение молока в течение года достигается полноценным кормлением коров в зимний период, содержанием их в благоустроенных помещениях и правильной организацией отелов по месяцам года [4].

Большое влияние на эффективность животноводства оказывает совершенствование системы зооветеринарных мероприятий, направленных на сохранение здоровья животных, борьбу с болезнями, ликвидацию яловости, падежа. Ветеринарное обслуживание имеет большое значение. В скотоводстве нарушение условий кормления и содержания скота приводит к возникновению массовых болезней животных, которые оказывают негативное влияние на деятельность всего предприятия [1].

К экономическим резервам повышения эффективности производства продукции скотоводства относят:

- наличие сельскохозяйственных угодий и трудовых ресурсов;
- уровень развития материально-технической базы;
- уровень механизации и автоматизации производственных процессов.

Наличие сельскохозяйственных угодий является важным фактором повышения эффективности производства продукции скотоводства. Сельскохозяйственные угодья – это основа системы кормопроизводства. Наиболее дешевыми и доступными кормами являются зеленые корма. Их наличие и количество напрямую зависит от наличия и структуры сельскохозяйственных угодий.

Развитие сельскохозяйственного производства происходит за счет наращивание производства продукции на основе роста производительности труда при уменьшении потребности в трудовых ресурсах. Одновременно повышается требования к уровню квалификации и использованию рабочей силы [5].

Одним из эффективных путей восстановления производства продукции животноводства является реконструкция действующих животноводческих помещений на основе использования достижений в технологиях и способах механизации [6].

Механизация и автоматизация производственных процессов в животноводстве должна осуществляться на основе техники нового поколения и решения следующих задач:

- создание новых и совершенствование традиционных механизированных и автоматизированных технологий производства молока и говядины, выполнения процессов и операций, адаптированных к физиологическим требованиям животных, организационно-экономическим факторам;
- снижение издержек производства продукции на основе роста производительности труда, рационального использования и сбережения ресурсов – кормов, энергии, рабочего времени, зданий и сооружений, машин и оборудования, животных; устранение потерь продукции;
- повышение рентабельности производства за счет снижения себестоимости продукции и улучшения ее качества [3].

Использованные источники:

1. Бутковский В.А., Черепанов В.И., Животноводство – ускоренное развитие // Экономика сельского хозяйства России. – 2012, - №7. – С.26-27.

2. Полунин В.А. Развитие племенного скотоводства. – М.: КолосС, 2011 г. – с. 254.
3. Овсянников С.Г. Экономический анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий.- Минск: Высшая школа, 2010.- с. 26-39.
4. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
5. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
6. Жирнов, А.В. Проблемы развития материально-технической базы сельскохозяйственных организаций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Экономика и социум. 2014. № 3-1(12).С. 643-646.

*Макарычева К.А.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Отрасль мясного скотоводства играет важную роль в экономике страны и каждого отдельного предприятия. Поэтому развитию этой отрасли в Российской Федерации и в частности в Смоленской области придаётся большое значение. Мясное скотоводство в нашей стране в настоящее время нельзя назвать процветающей отраслью. В России осталось немного сельскохозяйственных предприятий, занимающихся разведением крупного рогатого скота мясных и помесных пород.[2] Большая часть предприятий в нашей стране специализируется на развитии отрасли молочного скотоводства.

Мясное скотоводство не является традиционной отраслью для Смоленской области, но является значимой составляющей всего агропромышленного комплекса. В связи с современными требованиями к сырьевой базе оно играет большую роль в обеспечении занятости населения и снабжении его высококачественным мясом.

Но все же Россия продолжает оставаться крупнейшим

импортером мяса и мясной продукции, что наносит ущерб ее экономике. Удельный вес нашей страны в мировом производстве мяса значительно ниже ее потенциала и составляет около 2 процентов. [4]

Соответственно не смотря на всю важность, здесь накопилось очень много нерешенных проблем. На протяжении всего периода реформирования агропромышленного комплекса численность поголовья сельскохозяйственных животных, объемы производства говядины неуклонно снижались. Количественные показатели поголовья сельскохозяйственных животных и объемов производства мяса в Смоленской области приведены в Таблице 1. Как видно из этой таблицы, производство говядины в последние годы является нерентабельным, все же положительные сдвиги есть, но все также требуется участие государства для создания условий развития откорма крупного рогатого скота и повышения его эффективности.

Таблица 1

Показатели производства мясного скотоводства Смоленской области

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	Отно шение 2013 года к 2009 в %
1	2	3	4	5	6	7
Поголовье крупного рогатого скота в сельскохозяйственных предприятиях, тыс. голов	100,5	102,2	104,4	103	102,1	101,6
Поголовье специализированного мясного скота в сельскохозяйственных предприятиях, голов	300	1 423	3 500	4 163	3700	1233,3
Валовое производство говядины в живом весе в сельскохозяйственных предприятиях, тыс. тонн	9	8,7	9,9	10,5	10,2	113,3

Производство говядины в убойном весе на душу населения, кг	5,5	5,3	5,9	6,3	6,0	109,1
Покупка молодняка интенсивных мясных пород, голов	200	-	573	-	105	52,5
Рентабельность производства говядины,% :						
- с учетом государственной поддержки	-19,5	-29,5	-31,4	-21,3	-21,0	107,7
- без государственной поддержки	-23,8	-34,3	-35,3	-24,1	-24,5	102,9

Использование обширных естественных пастбищ, выращивание мясных телят на подсосе позволяет получать экологически чистую, высокопитательную говядину, которая все же пользуется спросом. [1]

В общей структуре валового производства мяса в Смоленской области говядина занимает 48,5 процента, и только около 3 процентов – это мясо, полученное от скота специализированных мясных пород. [5]

На территории региона нет районированных пород мясного скота, поэтому предпочтение отдается породам, разводимым в западных странах, в частности лимузинской, абердин-ангусской, герефордской, шароле и галловейской. [1]

В Смоленской области традиционно занимаются разведением молочно-мясного крупного рогатого скота сычевской (35,3 процента) и бурой швицкой пород (38,1 процента). Животные этих пород выносливы, хорошо приспособленные к условиям Смоленской области и имеют высокие откормочные качества. [3]

Важным условием успешного развития специализированного мясного скотоводства является формирование рынка высококачественной говядины в свежем, то есть в незамороженном и непереработанном виде.

Главными проблемами на пути реализации имеющегося потенциала устойчивого развития конкурентоспособного

откорма крупного рогатого скота в Смоленской области являются: [5]

- недостаточный уровень технического и технологического оснащения отрасли в фазе репродукции поголовья и откорма молодняка;
- низкая экономическая мотивация сельскохозяйственных товаропроизводителей в откорме скота и производстве мяса;
- реализация откормочного контингента в период выращивания за пределы Смоленской области;
- отсутствие квалифицированных специалистов;
- экстенсивная технология откорма и реализации крупного рогатого скота на мясо с низкой живой массой

Отрасль нуждается в участия государства в развитии откорма крупного рогатого скота и производстве говядины. Так, например, на реализацию целевой программы «Развитие мясного скотоводства в Смоленской области» на 2013-2015 годы выделено 208,074 млн. рублей. Также в Смоленской области действует долгосрочная областная целевая программа «Развитие откорма крупного рогатого скота и повышение эффективности производства говядины в Смоленской области» на 2013 - 2015 годы с выделением бюджета в 290,034 млн. руб. [5]

Наиболее важными направлениями повышения эффективности и конкурентоспособности развития отрасли мясного скотоводства будут:[6]

- Развитие племенной базы страны, применение передовых технологий, позволяющих быстро размножать ценный генетический материал;
- Создание откормочных комплексов, внедрение современных технологий кормления и содержания крупного рогатого скота мясного направления;
- Оптимизация рационов кормления на основе применения белково-витаминно-минеральных добавок;
- Полноценное ветеринарно-зоотехническое обслуживание поголовья;
- Эффективное использование естественных сенокосов и пастбищ;
- Совершенствование организации воспроизводства стада и снижение падежа животных;
- Внедрение прогрессивных форм организации труда и стимулирование повышения его производительности;

В итоге в Смоленской области нужно добиться устойчивого развития специализированного мясного скотоводства и достижения независимости от

импорта в снабжении населения говядиной, что отвечает приоритетным целям развития агропромышленного комплекса России в целом и Смоленской области в частности.

Использованные источники:

1. Мурусидзе Д.Н., Легеза В.Н., Филонов Р.Ф. Технология производства продукции животноводства. – М.: КолосС, 2012 г. – 432 с.
2. Полунин В. Развитие племенного скотоводства. – М.: КолосС, 2011 г. – 254 с.
3. Государственная областная целевая программа «Развитие мясного скотоводства в Смоленской области» на 2013-2015. [Электронный ресурс]
4. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
5. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
6. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. – С. 146-149.

*Макейкина С.М., к.э.н.
доцент*

Мазова М.А.

студент 4го курса

*Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет имени Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Аннотация: Статья посвящена процессу финансирования целевых программ в Республике Мордовия. Также раскрывается суть программно-целевого метода и метода оценки эффективности государственных программ Республики Мордовия.

Ключевые слова: целевые программы, программно-целевое планирование, бюджет, оценка эффективности.

В настоящее время формирование целевых программ является наиболее актуальным и перспективным направлением программно - целевого планирования в РФ, поскольку главными аспектами модернизации

российской экономики являются: поддержание необходимых территориальных пропорций в экономике, недопущение чрезмерной дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития, обеспечение эффективного функционирования общероссийского рынка.

В то же время, целевые программы являются одними из важнейших экономических инструментов, позволяющие сконцентрировать усилия для комплексного и системного решения среднесрочных и долгосрочных проблем экономической и социальной политики региона, а также обеспечивать прозрачность и обоснованность выбора целей. Кроме того, на современном этапе очень важно не только претворить в жизнь сами целевые программы, но и сохранить результаты их реализации [2,215].

Сущность программно-целевого метода заключается в отборе основных целей социального, экономического и научно-технического развития, разработке взаимоувязанных мероприятий по их достижению в намеченные сроки при сбалансированном обеспечении ресурсами с учетом эффективного их использования. Таким образом, программно-целевое планирование построено по логической схеме «цели - пути – способы – средства». Сначала определяются цели, которые должны быть достигнуты, потом намечаются пути их реализации, а затем – более детализированные способы и средства. Особенностью данного метода планирования является не просто прогнозирование будущих состояний системы, а составление конкретной программы достижения желаемых результатов.

Отметим, что 28 июня 2012 года Президент РФ озвучил послание о Бюджетной политике в 2013-2015годах, где одной из приоритетных задач является формирование и исполнение бюджета на базе государственных программ. Переход к «программному бюджету» в полном объеме необходимо осуществить, начиная с федерального бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [1].

Достижение целей социально-экономического развития Республики Мордовия осуществляется на основе комплексного программно-целевого метода. В Республике Мордовия разработчики, исполнители программ, а также контролирующие органы опираются на следующий нормативно-правовой акт: Постановление Правительства Республики Мордовия от 27 июня 2011 года № 234 «Об утверждении порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Республики Мордовия». Кроме этого, в настоящее время подготовлен проект постановления Правительства РМ о внесении изменений в постановление Правительства РМ от 27 июня 2011 года № 234 «О разработке и реализации государственных программ Республики Мордовия», которым предусматривается утверждение Методики оценки эффективности государственных программ Республики Мордовия.

В период 2011-2012 гг. происходит увеличение реализации количества целевых программ на территории республики: в 2011 году в РМ реализовывалась 41 республиканская целевая программа и 10

ведомственных целевых программ, в 2012 году в РМ реализовывалось 46 республиканских целевых программ. В 2013 году произошло уменьшение количества программ, на территории республики реализовывалось всего лишь 39 республиканских целевых программ и 2 государственные программы.

Рассмотрим финансирование мероприятий республиканских целевых программ за период 2011-2013 гг.

Таблица 1

Финансирование мероприятий республиканских целевых программ за период 2011- 2013 гг.

	2011		2012		2013	
	Объем финансирования (тыс. руб.)	От бюджетных назначений	Объем финансирования (тыс. руб.)	От бюджетных назначений	Объем финансирования (Млрд. руб.)	От бюджетных назначений
Федеральный бюджет	24 114 689,5	93%	17 276 596,4	91,3%	7,1	83%
Республиканский бюджет РМ	16 959 222,4	74,0%	10 675 351,2	74,0%	5,7	90%
Внебюджетные средства и средства местных бюджетов	35 046 916,9	97%	20 369 721,9	97,2%	16,2	97%
Всего	76 120 828,8	82%	48 321 669,5	88,9%	29,1	91,5%

Рассматривая Таблицу 1, следует отметить, что наибольший объем финансирования целевых программ предусмотрен в 2013 году – он составляет 29,1 млрд. руб. Причиной увеличения объема финансирования, является то, что на территории республики помимо 39 республиканских целевых программ, были реализованы еще 2 государственные программы:

- Государственная программа здравоохранения Республики Мордовия на 2013-2020 годы;

- Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.

Кроме этого, хотелось бы отметить, что в настоящее время существует проблема недофинансирования целевых программ, поскольку ни за один рассматриваемый период нет сто процентного исполнения бюджетных назначений. С учетом этого, недофинансирование региональных целевых программ ведет к социальной напряженности, поэтому необходимо принять незамедлительные меры по стабилизации в рамках предоставленной законодательством компетенции. Максимально близко к показателю сто

процентного исполнения бюджетных назначений являются средства местных бюджетов и внебюджетные средства. Из года в год их показатель составляет 97%.

В данном случае, можно отметить положительную тенденцию увеличения объема финансирования целевых программ от бюджетных назначений в 2013 году по сравнению с 2011 г. на 9,5%.

В соответствии со статьей 179 Бюджетного кодекса РФ по каждой государственной программе субъекта РФ ежегодно проводится оценка эффективности ее реализации. Порядок проведения указанной оценки и ее критерии устанавливаются высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ.

В Республике Мордовия утверждена Методика оценки эффективности государственных программ. Сущность указанной Методики в приведении к единообразию проведения оценки эффективности государственных программ РМ, которая содержит:

- сведения об основных результатах реализации программ за отчетный период;
- сведения о степени соответствия установленных и достигнутых целевых индикаторов и показателей программ за отчетный год;
- сведения о финансировании программ за отчетный период;
- оценку деятельности ответственных исполнителей в части, касающейся реализации программ.

Необходимо отметить, что по данным государственных заказчиков проводят оценку эффективности реализации республиканских целевых программ по степени достижения плановых значений целевых индикаторов (среднее арифметическое от суммы степеней достижения показателей программы). В результате, оценка эффективности реализации показала, что наиболее эффективными (100% и выше 100%) признаны 17 следующих программ:

1. РЦП «Формирование информационного общества в РМ в период до 2015 года» (357,9%);
2. Программа дополнительных мероприятий на рынке труда РМ на 2013 год (175,0%);
3. РЦП развития образования в РМ на 2011-2015 годы (163,0%);
4. РЦП содействия и занятости населения РМ на 2012-2014 годы (155,5%);
5. РЦП «Развитие мировой юстиции РМ на 2009-2016 годы» (147,2%);
6. РЦП улучшения условий и охраны труда в Республике Мордовия на 2011-2015 годы (134,8%);
7. РЦП «Развитие водохозяйственного комплекса Республики Мордовия» на 2013-2020 годы (117,5%);
8. РЦП «Культура Мордовии» на 2011-2016 годы (106,0%);
9. РЦП «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2011-2020 годы (101,6%);

10. ГП развития здравоохранения РМ на 2013-2020 годы (101,3%);
11. РЦП «Социальное развитие села до 2013 года» (100,4%);
12. РЦП «Молодежь Мордовии» на 2011-2015 годы (100,2%);
13. РЦП « Развитие внутреннего и въездного туризма в РМ (2013-2018годы)» (100,0%);
14. РЦП «Развитие потребительского рынка в Республике Мордовия» на 2013-2018 годы (100,0%);
15. РЦП «Чистая вода» на 2010-2015 годы (100,0%);
16. РАП «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда в Республике Мордовия» на 2013-2017 годы (100,0%);
17. РАП «Проведение капитального ремонта многоквартирных домов в Республике Мордовия» на 2013-2020 годы (100,0%).

Одновременно, эффективными (от 80% до 100%) были признаны 5 следующих программ:

1. РЦП «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту» на 2010-2014 годы (98,6%);
2. ГП РМ развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (96,4%);
3. РЦП развития Республики Мордовия на 2013-2018 годы (94,6%);
4. РЦП «Жилище» на 2011-2015 годы (91,5%);
5. РЦП «Модернизация и реформирование жилищно-коммунального хозяйства» на 2011-2015 годы (88,7%).

Кроме того, удовлетворительными (менее 80%) были признаны следующие три программы:

1. РЦП «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов по Республике Мордовия на 2006-2010 годы и на период до 2013 года» (75,8%).
2. РЦП «Развитие физической культуры и спорта в Республике Мордовия на 2012-2016 годы» (63,6%);
3. РЦП «Подготовка и переподготовка тренеров, специалистов в области физической культуры и спорта Республики Мордовия» на 2011-2015 годы (33,3%).

Отсюда следует вывод, что основной причиной снижения интегральной оценки по ряду программ является отсутствие достаточных объемов финансирования из республиканского бюджета РМ, неполное освоение выделенных бюджетных ассигнований (по объектам: Универсальный зал, Строительство стадиона на 45 тыс. зрительских мест, Центр олимпийской подготовки РМ, Реконструкция физкультурно-оздоровительного комплекса ШВСМ, Региональный центр – специализированная детско-юношеская спортивная школа олимпийского резерва по зимним видам спорта), отсутствие действий государственных заказчиков по корректировке программных мероприятий, значений целевых индикаторов и показателей в соответствии с фактическими объемами

финансирования.

Необходимо отметить, что реализация эффективных республиканских целевых программ и государственных программ РМ продолжена в 2014 году. Республиканские целевые программы, признанные эффективными, вошли в состав государственных программ РМ. К примеру: РЦП «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2011-2020 годы была доработана и принята к реализации в 2014 году в виде ГП «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2014-2020 годы.

Использованные источники:

1. Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2014–2016 годах;
2. Воякина А.В. Целевые программы регионального развития: Рекомендации по улучшению развития, финансирования и реализации / под ред. Ф. Зайцева. - М., 2012. - 215С.

*Макейкина С.М., к.э.н.
доцент*

*Маторкина А.А.
студент 4го курса*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И НЕСТАБИЛЬНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Статья посвящена вопросам финансовой устойчивости местных бюджетов. Актуальность данной проблемы сегодня становится все более существенной, и особое влияние на местные бюджеты оказывает нестабильная национальная экономика. В статье проведен анализ формирования бюджета муниципального образования, на примере бюджета Атяшевского муниципального района (Республика Мордовия) и предложены рекомендации по укреплению доходной базы местного бюджета.

Ключевые слова: муниципальное образование, местный бюджет, формирование местного бюджета, налоговые доходы, межбюджетные трансферты.

Происходящие на современном этапе развития России изменения в области политики и экономики, требуют выработку органами местного самоуправления подходов, способствующих улучшению формирования средств местных бюджетов, что помогло бы улучшению бюджетной системы в целом, так как местные бюджеты являются важной составляющей государственного бюджета.

Местным бюджетам нашей страны должно уделяется значительное внимание, поскольку они гарантируют устойчивое финансовое развитие муниципального образования.

Сложившаяся в России ситуация, когда на долю собственных поступлений муниципальных образований приходится всего около 15 - 20%, а остальное - это средства из вышестоящих бюджетов, свидетельствует о значительном отклонении от состояния, характеризующем бюджетную самостоятельность местного самоуправления и устойчивость местного бюджета.

В современном обществе актуальными становятся вопросы, связанные с финансовой зависимостью муниципальных образований от вышестоящих бюджетов.

В нынешних нестабильных условиях важной задачей для муниципалитетов является предупреждение и преодоление проблем, возникших в результате финансово-экономического кризиса. Основным условием стабильного функционирования муниципальных образований и постоянного развития является обеспечение их сбалансированности на основе реальной оценки их финансового положения. В связи с непростой экономической ситуацией, сложившейся в нашей стране в значительном числе субъектов РФ снизились доходы местных бюджетов.

Проведем анализ динамики и структуры доходов на примере Атяшевского муниципального района (Республика Мордовия).

Рассмотрим структуру доходной части бюджета Атяшевского муниципального района, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Динамика и структура доходов Атяшевского муниципального района за 2010 - 2014 гг.

Показатель	2010 год		2011 год		2012 год		2013 год		2014 год	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Доходы бюджета – всего	246 854,2	10 0	312997 ,2	10 0	360 419,3	10 0	305167 ,6	10 0	385913 ,3	100
в том числе:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
налоговые поступления	34172,7	13,8	35319	11,3	40472,3	11,3	47610,9	15,6	41456,2	10,8
неналоговые поступления	3933,6	1,6	7757,3	2,5	3783,9	1	3986,7	1,3	3529,3	0,9

безвозмезд. поступлени я	208 747, 9	84, 6	269920 ,9	86, 2	316 163, 1	87, 7	253570	83, 1	340927 ,8	88,3

По данным табл. 1 видно, что доходы бюджета района в период с 2010 по 2014 год увеличились на 139059,1 тыс. руб., в основном за счет увеличения безвозмездных поступлений. В анализируемом периоде в доходах местного бюджета Атяшевского муниципального района преобладает значительная доля финансовой безвозмездной помощи с вышестоящего бюджета, в 2010 их доля равна 84,6%, а уже в 2014 – 88,3%. Это говорит о том, что собственных доходов Атяшевского муниципального района не достаточно для осуществления ряда полномочий и удовлетворения нужд населения. Доля собственных доходов (налоговых и неналоговых) в бюджет района сократилась, ее удельный вес составляет в 2010 и 2014 годах 15,4% (13,8 % и 1,6%) и 11,7% (10,8% и 0,9%) соответственно. В сравнении с прошлым 2013 годом, в 2014 году в бюджет собственных доходов поступило меньше на 6612,1 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре доходов Атяшевского района занимают межбюджетные трансферты, а именно межбюджетные субсидии и субвенции бюджетами муниципальных образований. Безусловно, их преобладание не должно являться нормой для бюджета, району следует наращивать собственный потенциал.

Динамика налоговых поступлений в период с 2010 по 2014 года постоянно меняется. До 2013 года мы наблюдали положительную тенденцию, их доля к концу 2013 года составила 15,6 %, но к концу анализируемого периода, в 2014 году их доля снизилась до 10,8%, сказывается неблагоприятная и беспокойная обстановка в стране, а также финансовый кризис.

Основную часть собственных поступлений в доход бюджета района занимают налоговые поступления, поэтому рассмотрим их структуру более подробно.

Таблица 2. - Структура налоговых поступлений в бюджет Атяшевского муниципального района на 2010-2014 гг.

Наименование доходов	2010 год		2011 год		2012 год		2013 год		2014 год	
	тыс.ру б.	%	тыс.ру б.	%	тыс.ру б.	%	тыс.ру б.	%	тыс.ру б.	%
Налог на доходы физических лиц	26826, 6	10, 9	26684	8,5	32159, 4	8,9	38159, 1	12, 5	32025, 5	8,3
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы н/о	-	-	-	-	3,6	0,0	-	-	-	-

Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деят-ти	4 982,3	2,0	5142,5	1,6	5666,8	1,6	6449,6	2,1	6656,4	1,7
Единый сельскохозяйс-твенный налог	320	0,1	2294,1	0,7	1462,6	0,4	1820,7	0,6	1221,1	0,3
Государственн-ая пошлина	2 042,6	0,8	1 170,9	0,4	1157	0,3	1178	0,4	1553,2	0,4
Задолженност-ь и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и обязательным платежам	1,1	0,0	27,5	0,0	22,9	0,0	3,5	0,0	0,0	0,0
Итого доходов	246854,2	100	312997,2	100	360419,3	100	305167,6	100	385913,3	100

Таким образом, на основании данной таблицы можно сделать следующие выводы.

Почти больше половины поступлений собственных доходов бюджета района связаны с оплатой труда. Поэтому их наибольшую долю в общей сумме доходов имеет налог на доходы физических лиц – 10,9% в 2010 году, 8,5% в 2011 году, 8,9% в 2012 году, 12,5% в 2013 году и 8,3% в 2014 году. Снижение доходов от данного налога в 2014 году означает, что произошло сокращение количества рабочих мест, уменьшение заработной платы, все это также является следствием ухудшения экономической ситуации в стране. К большому сожалению, на территории района все еще много предприятий и организаций где заработная плата и в благоприятные периоды практически не изменяется в сторону увеличения, и налоговые поступления не увеличиваются.

Незначительный удельный вес имеет налог, предусмотренный специальным налоговым режимом, а именно единый налог на вмененный доход. Его доля в период с 2013 - 2014 сократилась на 0,4%, это говорит об уменьшении числа предпринимателей, открывающих небольшой бизнес.

Существенно сократились поступления по единому сельскохозяйственному налогу. Это произошло в связи с сокращением плательщиков данного налога, а именно с их переходом на упрощенную и общую системы налогообложения.

По статье государственная пошлина также наблюдается сокращение.

Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и обязательным платежам в 2014 году полностью отсутствует, хотя и в общей структуре налогов эта статья играет совсем незначительную роль.

В целом бюджет Атяшевского района характеризуется высоким удельным весом финансовой помощи из областного бюджета, крайней незначительностью собственных доходов, и все же имеет положительную динамику до 2013 года включительно. Непростая экономическая ситуация, сложившаяся в нашей стране, не дает в полной мере реализовать району свой потенциал.

Исходя из представленных данных, можно однозначно сказать, что в результате кризиса у муниципальных образований появились значительные проблемы с формированием доходной части бюджета. Это снижение оплаты труда, рост безработицы, влекущий за собой сокращение поступлений от налога на доходы физических лиц, являющегося основной составляющей доходов местных бюджетов.

Для того, чтобы преодолеть последствия воздействий неблагоприятных ситуаций необходима разработка и реализация мер, направленных на смягчение последствий экономического кризиса на муниципальные образования. Практика показывает, что для преодоления кризисных явлений недостаточно использование только стандартных методов в управлении. Возникает необходимость в использовании таких мероприятий, посредством которых можно наиболее эффективно и быстро преодолеть кризисные ситуации. Важно точно знать сильные и слабые конкурентные стороны муниципального образования, ведь это позволит муниципалитетам реализовать свой инвестиционный потенциал, ориентируясь на те отрасли, в которых можно достичь максимального эффекта в краткосрочном и среднесрочном периодах.

Именно поэтому очень важно сегодня усиление роли экономической функции органов местного самоуправления, разработка новых эффективных механизмов управления финансовой устойчивостью муниципального образования.

В научной дискуссии по поводу финансовой независимости и устойчивости местных бюджетов широко распространено мнение, что перечень и налогооблагаемая база местных налогов изначально недостаточны для финансирования расходов местного характера [1].

Тенденции по косвенному налогообложению ставят местные бюджеты в практически полную финансовую зависимость от вышестоящих органов власти. Такое положение явно противоречит декларируемой финансовой самостоятельности органов местного самоуправления.

За муниципальными бюджетами следует закрепить такие налоговые источники, которые с позиции органов местного самоуправления в наилучшей степени отвечают таким критериям, как возможность формирования налоговой базы и влияния на уровень собираемости налогов, равномерность размещения налоговой базы по территории, мобильность налоговой базы, взаимосвязь налоговой базы с уровнем благосостояния населения муниципалитета.

Также в целях увеличения поступлений в местные бюджеты

собственных доходов органы местного самоуправления всех муниципалитетов должны быть заинтересованы в выведении заработной платы из «тени», что привело бы к увеличению поступлений в бюджеты муниципальных образований.

С целью увеличения налогооблагаемой базы по налогу на доходы физических лиц администрациям муниципального образования следует активно превращать в жизнь муниципальные программы роста доходов населения, содействовать созданию дополнительных рабочих мест, способствовать росту заработной платы и индексировать ее, учитывая инфляцию.

Следует отметить, что зачисление НДФЛ осуществляется по месту работы налогоплательщика, вследствие этого в бюджеты муниципалитетов не поступает налог на доходы граждан, основное место работы которых расположено на территории другого региона или муниципального образования.

Особенно актуальна эта проблема для бюджетов муниципальных образований, которые расположены близко к развитым промышленным центрам и мегаполисам и выступают в качестве «донора» рабочей силы для них. Кроме того, льготы по НДФЛ в виде социальных и имущественных вычетов граждане получают по месту жительства, т. е. возврат сумм налога производится из бюджета, в который он не поступал. Для восстановления справедливости налог на доходы физических лиц должен поступать в бюджет того региона, где налогоплательщик официально прописан, а не где он работает. В связи с этим следует внести в законодательство соответствующие изменения [2].

В целом, деятельность органов местного самоуправления муниципального образования должна быть направлена на развитие собственной налогооблагаемой базы, создание условий, способствующих увеличению ресурсного потенциала, который посредством роста финансового потенциала территории будет способствовать росту доходной базы и доходов бюджета района.

Использованные источники:

1. Домбровский А. Н. Практика управления местными бюджетами в условиях экономического кризиса / А. Н. Домбровский // Финансы и кредит. – 2010. – №1. – С. 3–7.
2. Захарьин В. Р. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / В. Р. Захарьин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с.

*Максимов М.М.
студент 2 курса
Южный Федеральный Университет (ЮФУ)
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье проведен анализ состояния рынка розничных платежных услуг. В работе рассмотрены основные тенденции и проблемы развития розничных платежных услуг в условиях формирования НСПК в 2015 года.

Ключевые слова: пластиковые карты, ЭДС, бесконтактные платежи, мобильные платежи, Национальная система платежных карт.

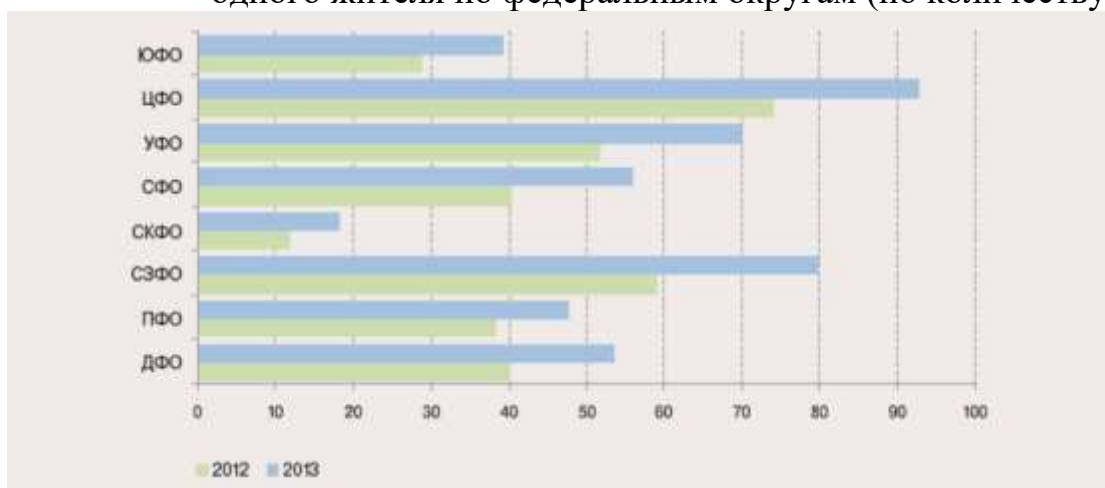
В настоящее время особую актуальность приобретают вопросы развития рынка розничных платежных услуг и повышения эффективности розничных платежных систем. Современный технологический прогресс приводит к появлению новых технологий, которые способствуют увеличению доступности платежных услуг для населения. В связи с этим безопасность и эффективность розничных платежных услуг становятся важными условиям поддержания доверия к национальной валюте, а уровень развития платежной инфраструктуры влияет на развитие торговли и вовлеченность населения в финансовую сферу.

В условиях осложнения экономических и политических отношений России с Западной Европой и США особую актуальность приобретает будущее национального рынка розничных платежных услуг, так как большая часть платежных услуг предоставляется посредством платежных карт, которые непосредственно зависимы от американских платежных систем MasterCard и Visa.

Следует указать, что в Российской Федерации в течение нескольких лет произошли существенные изменения на рынке розничных платежных услуг. Основными причинами этих изменений стали широкое распространение коммуникационных технологий среди населения, возросшая мобильность населения, появление на рынке новых провайдеров платежных услуг.

На сегодняшний день на российском рынке розничные платежные услуги предоставляются посредством разнообразных платежных инструментов и методов. Однако в последние годы наблюдаются структурные сдвиги в безналичных розничных платежах. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. количество безналичных платежей в расчете на одного жителя значительно возросло. Этому в наибольшей степени способствовала проводимая ЦБ РФ политика по повышению доверия населения к безналичным платежным инструментам.

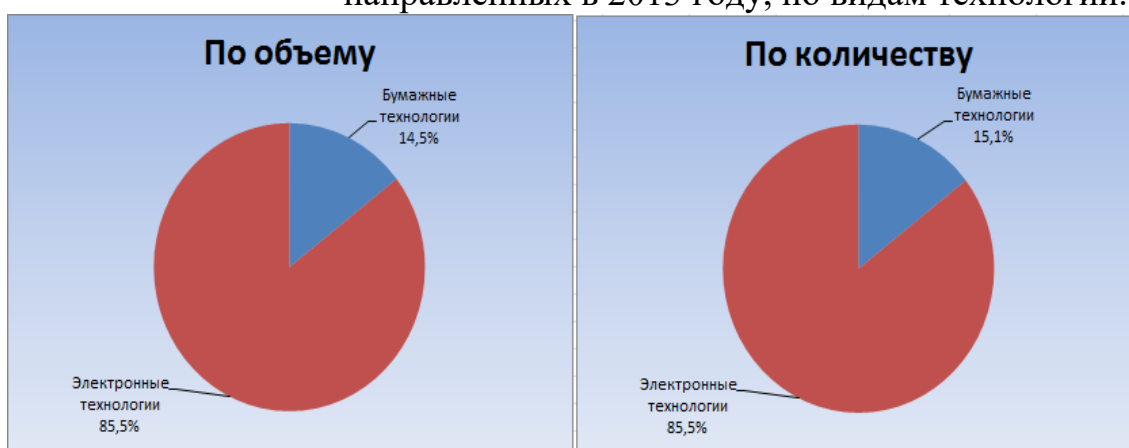
Рис. 1. Безналичные платежи в расчете на одного жителя по федеральным округам (по количеству).¹⁴



Однако большая часть спроса на безналичные платежные услуги приходится на Центральный федеральный округ. Так, в 2013 году в ЦФО на одного жителя приходилось 93 платежа (рис. 1) на сумму 8,8 млн. руб., что существенно выше, чем в целом по России (63 платежа объемом 3,6 млн. руб.). Таким образом, именно в крупных регионах Центрального федерального округа, таких как Московский регион, концентрируется основная масса безналичных платежей. Другие округа значительно отстают по данному показателю.

Однако исследование, проведенное Центральным банком Российской Федерации (рис. 2), свидетельствует о том, что клиенты кредитных организаций при осуществлении безналичных платежей все активнее используют электронные технологии. Так уже в 2013 году около 85 % всех платежей осуществлялось при помощи электронных технологий.

Рис 2. Структура платежей клиентов кредитных организаций, направленных в 2013 году, по видам технологий.¹⁵



Таким образом, в России все большую популярность приобретают

¹⁴ ЦБ РФ Национальная платежная система в 2013 г. // Наблюдение за расчетными и платежными системами. -2014. - № 46

¹⁵ ЦБ РФ Национальная платежная система в 2013 г. // Наблюдение за расчетными и платежными системами. -2014. - № 46

дистанционные инструменты розничных платежей, а традиционные инструменты, такие как чеки, дебетовые и кредитовые переводы – становятся второстепенными. На рынке розничных платежных услуг наряду с кредитными организациями все более широкое распространение получают небанковские провайдеры, которые способны удовлетворить потребности населения в инновационных средствах платежа.

Таким образом, в соответствии с современными достижениями НТП наиболее целесообразной, на сегодняшний день, является следующая классификация розничных платежных услуг, представленная на рисунке 3¹⁶.

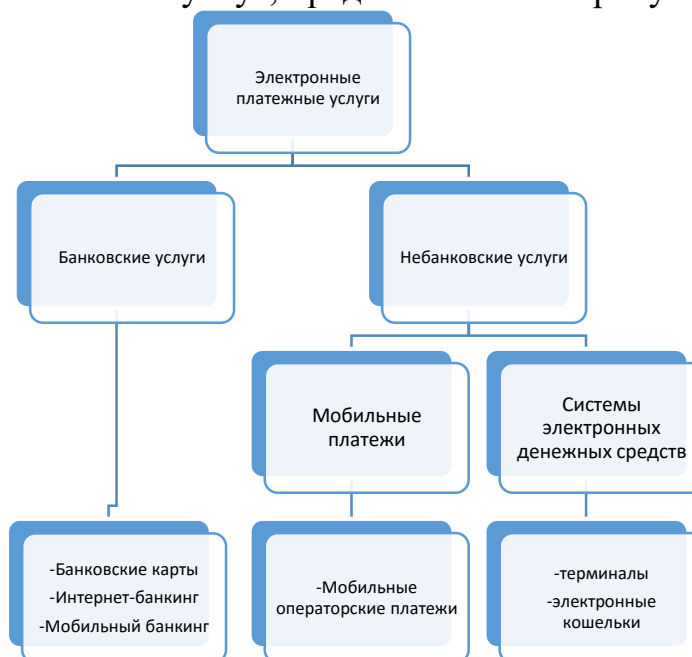


Рис. 3 – Электронные платежные услуги.

В связи с осложнением отношений между Россией и США, а также в условиях усиления конкуренции между кредитными организациями и небанковскими провайдерами на рынке розничных платежных услуг, наибольшую значимость приобретают вопросы развития технологической инфраструктуры розничных услуг; минимизации рисков и уменьшения издержек, связанных с использованием платежных инструментов.

В связи с вышеизложенным на современном этапе развития национальной платежной системы можно выделить следующие векторы развития розничных платежных услуг:

Совершенствование технологической инфраструктуры.

На сегодняшний день основную долю российского рынка электронных розничных платежных услуг занимают платежные карты, доля которых в 2014 году достигла 64% от общего количества всех розничных платежей, совершенных в России.¹⁷ Однако сами по себе пластиковые карты не способны предложить потребителям ничего нового в плане скорости и

¹⁶ Составлено в соответствии с данными «Исследования российского рынка дистанционных финансовых сервисов» компании J'son & Partners Consulting.

¹⁷ http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psrf&sid=ITM_30245

безопасности совершения платежей. Данные характеристики являются наиболее важными при совершении розничных платежей. Все большей популярностью начинают пользоваться мобильные платежи, осуществляемые посредством разнообразных мобильных приложений, а также системы бесконтактных платежей.

Так, по данным сервиса электронных платежей UBANK объем российского рынка мобильных платежей в 2013 году составил 35 млрд. рублей. Прирост по сравнению с 2012 г. составил около 42 %, что составило более 10 млрд. Причем к 2018 г. прогнозируется увеличение оборота мобильных платежей до 122 млрд. рублей.

Но, несмотря на положительные прогнозы, на сегодняшний день только 9% россиян используют мобильные устройства для совершения платежей. А доля мобильных платежей относительно всех безналичных расчетов составляет 1,3%, а к 2018 году прогнозируется увеличение этой доли всего лишь до 2,8%. Также по данным исследовательской группы J'son & Partners Consulting наибольший рост ожидается в сфере мобильных операторских платежей. Одновременно прогнозируется снижение темпов роста доли мобильных банковских услуг (SMS-банкинг и Мобильный банкинг) в мобильных платежах. Таким образом, все больше проявляется тенденция к внедрению на российский рынок мобильных платежей операторов сотовой связи, которые способны составить достаточно серьезную конкуренцию банкам.

Другим приоритетным направлением является система бесконтактных платежей MasterCard PayPass, основанная на технологии NFC (Near Field Communication). Данная система позволяет устанавливать платежное приложение на микрочипе с радиоантенной. Причем микрочип можно установить в любой предмет: брелок, браслеты, часы. Для оплаты достаточно провести микрочипом возле терминала, поддерживающего технологию PayPass. Данная технология позволяет быстро совершать платежи и избежать неудобств, связанных с использованием наличных средств. Однако на сегодняшний день лимит платежа с использованием данной технологии составляет 1000 руб., что значительно ограничивает распространение данной технологии в РФ. Количество платежей, совершенных с помощью данной технологии, хоть и растет, но составляет менее 1% всех совершенных безналичных розничных платежей. К тому же, препятствует распространению данной технологии незначительное количество терминалов, поддерживающих технологию MasterCard PayPass. В России наибольшее распространение данная технология получила только в Московской области, где количество терминалов, поддерживающих MasterCard PayPass, достигает 1634. Другие регионы значительно отстают по данному показателю.

Таким образом, и мобильные платежи, и бесконтактные платежи как наиболее перспективные направления розничных платежных услуг встречают на своем пути значительные правовые и технологические

трудности.

Минимизация рисков.

Попавшие под санкции банк Россия и СМП банк были отключены от платежных систем Visa и MasterCard и оказались не способны обслуживать выпущенные ими карты. Именно эти банки и показали, что использование платежных карт, являющихся основой безналичных розничных платежей, связано с большими рисками. К тому же в Крыму население вообще не способно использовать карты Visa и MasterCard для оплаты товаров или услуг.

Такая ситуация на рынке платежных карт, большая доля которого принадлежит Visa и MasterCard, стала толчком для ряда законодательных изменений и создания Национальной системы платежных карт (НСПК), подконтрольной ЦБ РФ.

С апреля 2015 года официально начала свою деятельность на рынке пластиковых карт НСПК. Однако выпуск карт данной системы начнется только в конце 2015 года – начале 2016 года. Несомненно, перевод внутрироссийского процессинга на территорию России значительно сократил риски, связанные с возможностью отключения от Visa и MasterCard, но на данном этапе развития НСПК банки только подключаются к ней, а полностью перевел весь процессинг на территорию России только MasterCard, а Visa сможет сделать это только к концу III квартала 2015 года. Кроме того, схема перехода заметно усложнилась, что может создать дополнительные трудности в проведении операций по картам Visa как для граждан-держателей, так и для банков-эмитентов. Также с начала работы НСПК (1 апреля 2015 года) в ней за два месяца произошло два крупных технических сбоя. Первый, в ночь на 29 апреля 2015 года, привел к тому, что перестали обслуживаться карты Visa и MasterCard более чем на четыре часа. Последний, 2 мая 2015 года, привел к тому, что некоторые клиенты Сбербанка, ВТБ24 и других банков не могли осуществить переводы на свои карты Visa и MasterCard, эмитированные одним банком, через интернет-банк или банкомат/терминал другого банка.

Таким образом, формирование НСПК как стабилизатора российского рынка пластиковых карт только в начале своего пути и полностью защитить от всех рисков, как поставщиков платежных услуг, так и их потребителей не может.

Увеличение доли НСПК на рынке пластиковых карт

За прошедший 2014 год произошло значительное увеличение средних тарифов по обслуживанию пластиковых карт средней ценовой категории в рублях – как у Visa, так и у MasterCard.

На сегодняшний день стоимость среднего годового обслуживания карт Visa Classic увеличилась на 14% и обойдется в 871 руб. в год. В отличие от остальных классов карт, по классическим MasterCard поднял тарифы сильнее своего главного конкурента – на 17,6%.

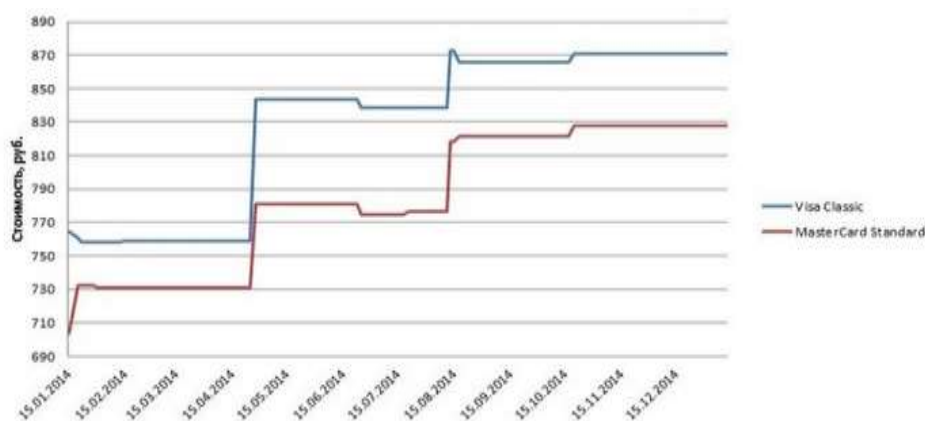


Рис. 5 – Средние затраты по классическим картам в рублях.¹⁸

Основной причиной роста стоимости обслуживания стало увеличение стоимости гарантий иностранных банков, которые международные платежные системы принимают в обеспечение расчетов по выпущенным картам и эквайрингу. Также в 2014 году рост эмиссии банковских карт в РФ несколько уменьшился по сравнению с предыдущими двумя периодами.

На фоне общего повышения стоимости обслуживания карт Visa и MasterCard и в виду отсутствия стабильной ситуации на валютном рынке, наиболее целесообразным будет переход населения на использование карт НСПК, выпуск которых уже запланирован на декабрь 2015 года. По мнению экспертов, обслуживание карт НСПК будет недорогим для населения.

На российском рынке платежных услуг уже проявляется тенденция к смещению с лидерских позиций в сфере пластиковых карт платежных систем Visa и MasterCard. А по официальным заявлениям главы НСПК они рассчитывают к 2018 году занять около 50-60% российского рынка пластиковых карт. Предлагая более дешевый и надежный продукт, НСПК сможет привлечь значительную долю пользователей услуг Visa и MasterCard.

Таким образом, российский рынок розничных платежных услуг на данный момент претерпевает серьезные структурные изменения. Становится ясно, что:

❖ Во-первых, несмотря на то, что электронные средства платежа, обеспечивающие высокую скорость расчетов, все прочнее входят в жизнь людей, лишь в Центральном федеральном округе они получают наибольшее распространение. Остальные округа сильно отстают по уровню оснащённости современными технологиями расчетов, что ограничивает российский рынок розничных платежных услуг в основном пластиковыми картами.

❖ Во-вторых, формирующаяся Национальная система платежных карт обеспечит стабильность российского рынка пластиковых карт и уже к 2016 г. будет способна обеспечить население РФ картами собственного

¹⁸http://www.bankchart.ru/plastikovye_karty/stati/visa_podnimaet_tarify_silnee_mastercard_obzor_rynka_plastiko_vyh_kart_zh_2014_god

производства. А безопасность и дешевизна обслуживания карт НСПК обеспечит передел рынка пластиковых карт между НСПК, Visa и MasterCard.

Подводя итоги, стоит отметить, что рынок розничных платежных услуг в РФ находится на этапе становления и еще далек от насыщения, поскольку постоянно появляются все новые инновационные продукты, которые значительно расширяют обыденное представление о способах розничных платежей.

Использованные источники:

1. Шакер Н.С. Перспективы сокращения платежей наличными денежными средствами // Экономика и социум. – 2014. – № 4.- с 6.
2. ЦБ РФ Инновации в розничных платежах // Международный опыт. – 2014. – № 43. – с 84
3. ЦБ РФ Национальная платежная система в 2013 // Анализ и статистика. – 2014. – с 124
4. Савинова Н.Г. Розничные платежные системы и их влияние на состояние наличного денежного обращения // Вестник Самарского государственного экономического университета. Экономика. - 2011. - № 4. - С. 77-81
5. <http://www.cbr.ru>

*Максимова С.Г., д-р социол. наук
профессор*

Садыкова Н.Р.

магистр 1 курса

Алтайский Государственный Университет

Россия, г. Барнаул

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЧНОСТИ

Аннотация. В данной статье будут рассмотрена проблема социальной безопасности личности, основные компоненты безопасности личности.

Ключевые слова: социальная безопасность, общество, личность.

В настоящее время мы наблюдаем, стремительное увеличение масштаба глобальных угроз естественным и культурным основам жизни человечества, которые актуализировали в последние десятилетия научный и общественный интерес к проблематике социальной безопасности, а именно к социальной безопасности личности[3,с.5].

Если рассматривать социальную безопасность в широком смысле, то это состояние защищенности личности, социальной группы, общности от угроз нарушения их жизненно важных интересов, прав, свобод .

В нашем государстве социальные гарантии безопасности личности являются конституционными гарантиями. Так, В Конституции РФ (1993 г.) социальная защищенность выражается в социальном обеспечении по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом (ст. 39), а также в поддержании достойного уровня жизни граждан, обладающих правом на

жилье, медицинскую помощь и охрану здоровья, благоприятную окружающую среду (ст. 40-42). Эти конституционные нормы сформулированы в соответствии со ст. 22 Всеобщей декларации прав человека[1,с.25].

Социальная защищенность личности - это комплексная система мер со стороны государства, призванная поддерживать достойный жизненный уровень граждан и опекать те группы населения, которые не в состоянии самостоятельно его обеспечить. Обязанность государства находит свое юридическое выражение в виде установленных гарантий. Под гарантиями прав, свобод и интересов граждан понимаются средства, которые обеспечивают постоянное совершенствование этих прав и интересов, их реальное осуществление, а в необходимых случаях - и эффективную защиту от возможных нарушений.

Таким образом, социальная безопасность – это, в конечном итоге, бережное отношение государства к главному своему богатству - человеку.

Организация Объединенных Наций признает два основных компонента безопасности личности: «защита от неожиданных и пагубных нарушений нашего повседневного образа жизни», (известная как «свобода от страха») и «защита от постоянных угроз голода, болезней, преступлений и подавления» (известная как «свобода от нужды»).

Нельзя защитить мир от войн, если люди не будут в безопасности у себя дома, на своих рабочих местах, в повседневной жизни. ООН разработала всеобъемлющую Концепцию безопасности человека, которая состоит из шести основных категорий (компонентов):

1) экономическая безопасность трактуется как обеспеченность доходом, достаточным для удовлетворения насущных потребностей (гарантированный минимальный доход). При оценке угроз экономической безопасности первостепенное значение имеют показатели безработицы – один из главных индикаторов экономической безопасности человека. Возможность занятия оплачиваемым трудом – условие предотвращения угрозы нищеты и ее последствий для человека.

2) продовольственная безопасность – это доступность основных продуктов питания, что предполагает наличие их достаточного количества свободного доступа к ним, достаточную покупательную способность населения (физическая и экономическая доступность продуктов питания). Угрозы продовольственной безопасности оценивается на основе анализа следующих показателей: суточное потребление калорий в процентах к минимальной потребности; индекс производства продуктов питания на душу населения; коэффициент зависимости от импорта продукции;

3) экологическая безопасность – это свобода и защита от угроз экологического загрязнения, прежде всего, наличие чистого воздуха и незагрязненной воды; возможность приобретения экологически безопасной пищи; возможность проживания в условиях, не представляющих опасности для здоровья с точки зрения экологии (жилище, условия труда и т.п.);

защищенность от экологических катастроф (доступность чистой воды и чистого воздуха, система землепользования, сохраняющая плодородие почвы).

4) безопасность для здоровья – защищенность человека от рисков заболеваемости, т.е. возможность жить в безопасной для здоровья среде обитания; доступность эффективного медицинского обслуживания (относительная свобода от заболеваний и заражений). Угрозы безопасности здоровья включают неблагоприятные условия жизни: неполноценное питание, опасные для здоровья условия труда, малые и нестабильные доходы, бедность и нищету, снижение доступа к эффективному медицинскому обслуживанию.

5) личная безопасность – свобода и защита человека от физического насилия и угроз. Угрозы личной безопасности включают природные и техногенные аварии и катастрофы; риск несчастных случаев на производстве, на транспорте, в быту; смертность от дорожных происшествий и т.д.

Военные и боевые действия (войны между государствами, этнические, религиозные, политические конфликты с применением военной силы) также представляют непосредственную опасность для жизни человека. Насилие государства (физические пытки, принудительные работы в зонах повышенной опасности для здоровья и жизни и т.д.), насилие над детьми и женщинами, насилие на работе, рост психического насилия – характерны черты современного развития, представляющие угрозу здоровью и жизни человека;

6) политическая безопасность – возможность жить в обществе, которое признает основные права человека (защита основных прав человека и свобод).

Угрозы политической безопасности характеризуются политическим преследованиями, систематическими пытками, жестоким обращением; репрессиями со стороны государства по отношению к отдельным лицам и группам; контролем сферы идеологии и информации[4,с.56].

Различают и другие компоненты безопасности, из которых на первом месте стоит «государственная безопасность», затем – «социальная безопасность», «энергетическая безопасность», научно-техническая безопасность» «информационная безопасность», «духовная безопасность», «безопасность труда», «пожарная безопасность» и др.[2,с.65].

В реальной жизни все эти категории тесно взаимосвязаны и дополняют одна другую. Борьба с нищетой, преступностью, защита рабочих мест, доходов, безопасность здоровья, окружающей среды – таковы острейшие проблемы человечества, и в первую очередь женщины. Все это включает интегрированное понятие «социальной безопасности».

Таким образом, социальная безопасность является одним из главных компонентов существования личности. Именно комплексная система мер со стороны государства, призванная поддерживать достойный жизненный

уровень граждан. Это тема остается достаточно актуальной, поскольку проблема заключается в том, что до недавнего времени в социальной политике отсутствовала стратегия развития социальной безопасности личности, не существовало научного и общественного интереса к данной проблеме. Следствием этого явились низкая продолжительность жизни, высокий уровень бедности, неоправданно высокая социальная дифференциация населения, региональная диспропорция в уровне жизни, снижение качества образования и здравоохранения, а также общего уровня духовности и культуры в нашем обществе. И, наконец, во весь рост обозначилась демографическая проблема.

Использованные источники:

1. Аверин А.Н. Социальная защита отдельных категорий населения. - М.: РАГС, 2009.
2. Асеев В.Г. Нормативное управление социальным развитием. – М., 2000.
3. Максимова, С.Г. Некоммерческие организации как ресурс обеспечения социальной безопасности в регионах России // Алтайский вестник государственной и муниципальной службы. – 2013.
4. Зеркалов Д.В. Социальная безопасность. Монография. — К.: Основа, 2012.

Максимовская Н.Г.

студент 3го курса

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Аннотация. В статье проведен анализ развития транспортной инфраструктуры Республики Мордовия. Методом многомерной средней были рассчитаны основные показатели развития транспортной инфраструктуры региона. Были выявлены наиболее важные проблемы в данной сфере и предложены рекомендации, позволяющие обеспечить дальнейшее устойчивое развитие региона.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, региональная социально-экономическая сфера, метод многомерной средней, транспортная сеть.

В рамках региональной экономики одной из ключевых отраслей является транспорт и транспортная инфраструктура. Будучи неотъемлемой частью производственной инфраструктуры, ее устойчивое развитие подразумевает под собой нерушимость социально-экономической сферы, свободы и конкуренции в экономической деятельности, беспрепятственного перемещения товаров и услуг, улучшения качества жизни населения региона.

Важнейшим условием привлечения как частных, так и государственных инвестиций в регион является наличие развитой транспортной инфраструктуры.

Под управлением развитием транспортной инфраструктуры обычно понимается циклический процесс, который направлен на повышение уровня ее эффективности и социально-экономического развития с целью формирования и укрепления конкурентных позиций региона. Следовательно, в систему управления развитием транспортной инфраструктуры региона входят подсистемы управления, а так же внутренние и внешние связи.

Уровень развития транспортной инфраструктуры региона является объектом управления в данной системе. Он является ключевым фактором, который помогает региону занять более выигрышное, относительно других регионов, положение, а так же достичь краткосрочных и долгосрочных целей социально-экономического развития рациональном использовании имеющихся ресурсов. Поэтому оценка текущего уровня развития транспортной инфраструктуры региона занимает ключевое место в системе управления регионом, необходимость которой отражается, прежде всего, в выработке и принятии эффективных управленческих решений при оценке перспектив развития рассматриваемого региона [7].

Для оценки развития транспортной инфраструктуры используют различные методы. К примеру, Катаева Ю.В. считает, что транспортная инфраструктура напрямую связана с экономикой региона в целом [6]. Данная взаимосвязь может быть объяснена как теоретическим, так и эконометрическим способом. В частности используется корреляционный анализ. Главной задачей которого является определение связи и выявление степени ее тесноты между 14 прямыми и косвенными показателями функционирования и развития транспортной инфраструктуры и 16 социально-экономическими показателями региона. Например, выявляется корреляция между показателем ВРП и числом автомобилей, числом ДТП и численностью населения и.т.д.

По мнению Аксенова И.А., наиболее эффективным способом оценки развития региональной транспортной инфраструктуры является анализ с применением матрицы, в которой тематически формируются разнообразные задачи взаимосвязи проблем [3]. Каждая клетка матрицы может быть детализирована в рамках строк и столбцов по составу проблем. Проблемы, наименованные в матрице, охватывают практически все аспекты деятельности транспорта, строительных и других организаций транспортного комплекса региона.

Задворный Ю.В. обосновывает применения многокритериальной оценки эффективности региональной транспортной инфраструктуры, то есть в целях управления развитием транспорта необходимо использовать так называемый «минимальный транспортный стандарт» [5]. Его сущность состоит в обобщении показателей потребления населением и хозяйствующими субъектами транспортных услуг, от которых, в конечном счете, зависит состояние экономики и уровень качества жизни населения.

Нами был проведена оценка транспортной инфраструктуры Республики Мордовия. В основу исследования была положена методика,

которая подразумевает расчет общего показателя развития транспортной инфраструктуры региона методом многомерных средних. Общий показатель развития транспортной инфраструктуры региона определяется из относительных величин на основании многомерной средней: из отношений индивидуальных значений оценочных параметров для региона к общему количеству рассчитанных показателей (1) [7]:

$$\bar{P}_i = \sum_{i=1}^n \frac{P_n}{n} \quad (1) ,$$

где:

$\bar{P}_i$ - общий показатель развития региона;

P_n - величина индивидуальных показателей развития транспортной инфраструктуры региона;

n - количество рассматриваемых индивидуальных показателей транспортной инфраструктуры;

В качестве основных единичных параметров предлагается применять показатели, представленные в таблице 1. По нашему мнению, они полно характеризуют степень развития транспортной инфраструктуры региона

Таблица 1 – Показатели развития транспортной инфраструктуры Республики Мордовия [4]

Показатель	Метод расчета показателя	Значение показателя для Республики Мордовия
1.Плотность транспортной сети на 1000 км ² (р ₁)	$p_1 = \frac{L_э \cdot 1000}{S}$, где $L_э$ - протяженность эксплуатационной длины, км; S -площадь территории, км ²	$p_1 = \frac{546 \cdot 1000}{26200} = 20,83$
2.Транспортная обеспеченность населения, (р ₂)	$p_2 = \frac{L_э \cdot 1000}{H}$, где $L_э$ - протяженность эксплуатационной длины, км; H - численность населения региона, чел.	$p_2 = \frac{546 \cdot 1000}{809891} = 0,67$
3.Развитость предпринимательства в регионе, (р ₃)	$d_p = \frac{O_{общ} \cdot 10000}{S}$, где $O_{общ}$ – общее число предприятий и организаций (в том числе малого и среднего бизнеса), ед; H – численность населения, чел.	$d_p = \frac{16538}{809891} = 0,02$
4.Плотность грузовой массы в регионе, (р ₄)	$K_{пл} = \frac{Q_{отп} + Q_{приб}}{S}$, где $Q_{отп}$ – объем отправленных грузов, тыс. т; $Q_{приб}$ – объем прибытия грузов, тыс.т; S – площадь территории региона, км ²	$K_{пл} = \frac{8731 + 7043}{26,2} = 0,60$
5. Коэффициент Энгеля, (р ₅)	$K_э = \frac{L_э}{\sqrt{S \cdot H}}$, где $L_э$ –	

	протяженность транспортной сети в регионе, тыс.км; S – площадь территории региона, тыс. км²; H – численность населения, 10 тыс.чел.	$K_3 = \frac{0,546}{\sqrt{26,2 \cdot 80,9891}} = 0,01$
6.Обеспеченность региона транспортной сетью,(p ₆)	$K_y = \frac{L_3}{\sqrt[3]{S \cdot H \cdot Q}}, \text{ где } L_3 - \text{протяженность транспортной сети в регионе, тыс.км; } S - \text{площадь территории региона, тыс.км}^2; Q - \text{количество грузов, тыс.т.}$	$K_y = \frac{0,546}{\sqrt[3]{26,2 \cdot 80,9891 \cdot 15774}} = 0,20$
7. Объем приведенного грузооборота в т-км, приходящийся на 1 рубль валового регионального продукта,(p ₇)	$T_m = \frac{\sum PL_{\text{привед}}}{\text{ВРП}}, \text{ где } \sum PL_{\text{привед}} - \text{приведенная продукция транспорта; ВРП} - \text{валовой региональный продукт, тыс.руб.}$ $\sum PL_{\text{привед}} = \sum Q_{\text{гр}} + k \sum HL_{\text{пасс}}, \text{ где } \sum Q_{\text{гр}} - \text{грузооборот, т-км; } \sum HL_{\text{пасс}} - \text{пассажирооборот, пасс.-км; } k - \text{коэффициент приведения пасс.-км. к т.-км}$	$T_m = \frac{694 + 442 \cdot 1}{1436385} = 0,07$
8.Развитость межрегионального сотрудничества,(p ₈)	$T_{m/p} = \frac{(P_{\text{ввоз}} + P_{\text{вывоз}}) \cdot 1000}{H}$ где $P_{\text{ввоз}}$ – объем ввезенной продукции в регион, т; $P_{\text{вывоз}}$ – объем вывезенной продукции за пределы региона, т; H – численность населения, чел.	$T_{m/p} = \frac{(6884 + 7043) \cdot 1000}{809891} = 20,65$
9. Удельный вес инвестиций в развитие транспортную инфраструктуру (p ₉) в общем объеме инвестиций региона, (p ₉)	$D_{\text{инв.т.и}} = \frac{I_{\text{т.и}}}{I_{\text{общ}}}, \text{ где } I_{\text{т.и}} - \text{объем инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры региона, тыс.руб.; } I_{\text{общ}} - \text{общий объем инвестиций в развитие региона, тыс.руб.}$	$D_{\text{инв.т.и}} = \frac{7,7895}{48,3824} = 0,16$

По итогам расчета индивидуальных оценочных показателей рассчитываем общий показатель развития транспортной инфраструктуры Республики Мордовия:

$$\bar{P}_i = \frac{20,83 \cdot 0,67 \cdot 0,02 \cdot 0,60 \cdot 0,01 \cdot 0,20 \cdot 0,07 \cdot 20,65 \cdot 0,16}{9} = \frac{25,704}{9} = 2,85$$

По результатам расчета общего показателя, уровень развития транспортной инфраструктуры региона оценивается следующим образом:

- если $\bar{P}_i$ больше 1,0, то уровень развития транспортной инфраструктуры региона выше среднего значения;
- если $\bar{P}_i$ меньше 1,0, то уровень развития транспортной инфраструктуры региона ниже среднего значения.

Так как $\bar{P}_i$ у Республики Мордовии равен 2,85, то можно сказать, что уровень развития ее транспортной инфраструктуры выше среднего значения, что положительным образом отражается на развитии рассматриваемого региона в целом.

Если анализировать значение индивидуальных показателей, то можно сделать более подробный вывод о развитии транспортной инфраструктуры рассматриваемого региона и выявить ее проблемы.

Обычно выделяют следующую классификацию регионов по уровню развития транспортной инфраструктуры, которая представлена в таблице 2:

Таблица 2 – Классификация регионов по уровню развития транспортной инфраструктуры

Значение	Классификационный признак
1. общий показатель > 1 , значения всех индивидуальных показателей > 1	регион с абсолютно развитой транспортной инфраструктурой
2. общий показатель > 1 , значения некоторых индивидуальных показателей могут быть приближены к 1	регион с развитой транспортной инфраструктурой
3. –общий показатель ≥ 1 , значения некоторых индивидуальных показателей < 1	регион с относительно развитой транспортной инфраструктурой
4. общий показатель < 1 , значения некоторых индивидуальных показателей могут быть приближены к 1	регион с неразвитой транспортной инфраструктурой

Анализируя индивидуальные значения Республики Мордовия, можно сделать вывод о том, что она принадлежит к группе регионов, у которых общий показатель ≥ 1 , значения некоторых индивидуальных показателей < 1 . То есть Республика Мордовия является регионом с относительно развитой транспортной инфраструктурой. Это неплохой показатель, но, в то же время, это означает, что у рассматриваемой республики есть определенные проблемы в области транспортной инфраструктуры, на которые следует обратить внимание.

Следует также отметить, что самыми низкими показателями у Республики Мордовия являются развитость предпринимательства в регионе, Коэффициент Энгеля и объем приведенного грузооборота, приходящийся на 1 рубль валового регионального продукта. На основании этого можно

сделать вывод о плохой технической оснащенности, высокой изношенности транспорта и недостатке машин в рассматриваемом регионе. В свете грядущих мероприятий международного масштаба, которые планируется провести в Республике Мордовия и ее столице, данные проблемы необходимо решить как можно скорее. Для этого была разработана специальная программа «Развитие пассажирского транспорта городского округа Саранск на 2013-2017 года и обеспечение транспортной безопасности». Ожидаемый результат от реализации данной программы состоит в модернизации транспортной системы и повышении значимости общественного пассажирского транспорта с целью обеспечения дальнейшего динамичного развития городского округа Саранск. Ее целями и задачами являются развитие единой системы городского пассажирского транспорта, повышение качественных показателей обслуживания пассажиров, повышение транспортной безопасности [1]. Стоит отметить, что Транспортная стратегия РФ до 2030 года [2] является основополагающим документом при составлении ключевых направлений и целей развития транспортной инфраструктуры в Республике Мордовия.

Транспортная инфраструктура занимает одно из центральных мест в развитии любого региона, и Республика Мордовия тому не исключение. Безусловно, современная транспортная инфраструктура способствует не только расширению единого экономического пространства региона, но и развитию межрегионального взаимодействия.

Использованные источники:

1. Муниципальная программа «Развитие пассажирского транспорта городского округа Саранск на 2013-2017 годы и обеспечение транспортной безопасности»: Саранск, – 2012 г. – 59 с.
2. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года: Москва, – 2008 г. – 177 с.
3. Аксенов И.А. Развитие транспортной инфраструктуры региона (на примере Владимирской области)/ Аксенов И.А. – Великий Новгород.: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2014. – 194 с.
4. Мордовиястат – Территориальный орган федеральной службы государственной статистики – [электронный ресурс]. URL: <http://mrd.gks.ru>
5. Задворный Ю.В. Критерии оценки развития транспортной инфраструктуры региона // Российское предпринимательство. — 2011. — № 1 Вып. 1 (175). — с. 168-168.
6. Катаева Ю.В. Интегральная оценка уровня развития транспортной инфраструктуры региона // Вестник ПГУ. Серия: Экономика –2013–№4 (19). С.66-73.
7. Кудрявцева А.М., Тарасенко А.А. Методический подход к оценке развития транспортной инфраструктуры региона // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6–4. – С. 789-793

*Максютов Т.Р.
студент 4 курса
профиль производственный менеджмент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

СТРАХОВАНИЕ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО "ГАРАНТ АГРО" INSURANCE OF ASSETS OF THE COMPANY ООО "GARANT- AGRO"

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме – страхованию активов предприятия - этот вид называют «классикой страхования».

Здания, оборудование, товарные запасы – всё это стоит немалых денег, в связи с этим нет более действенного способа защитить активы компании от риска их потери. Пожар, стихийные бедствия, хищение, неправомерные действия третьих лиц, воздействие воды, поломки – вот основной, но не полный перечень рисков, от которых можно застраховать имущество. Сделать это можно как в совокупности страхуемых рисков, так и от чего-то одного (к примеру, только от пожара).

Abstract. The article is devoted to the actual problem - insurance assets - this type is called "classic insurance".

Buildings, equipment, inventory - all this is a lot of money, therefore there is no more effective way to protect assets from risk of loss. Fire, natural disasters, theft, illegal actions of third parties, the impact of water damage - that's the basic, but not a complete list of risks you can insure the property. This can be done both in the aggregate insurable risks, and in any one thing (for example, only fire).

Ключевые слова: активы предприятия, передача риска, финансовое состояние, убытки, стабильность.

Keywords: the assets of the company, transfer of risk, financial condition, losses, stability.

В качестве объекта исследования выбрано ООО «Гарант Агро». Основной вид деятельности – растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство).

Активы представляют собой экономические ресурсы предприятия в различных их видах, используемые в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Они формируются для конкретных целей осуществления этой деятельности в соответствии с миссией и стратегией экономического развития предприятия и в форме совокупных имущественных ценностей характеризуют основу его экономического потенциала.

Рассмотрим показатели финансового состояния организации (таблица 1).

Таблица 1 Анализ финансового состояния ООО «Гарант Агро»

Коэффициенты	Нормальное значение (ограничение)	2012г.	2013г.	2014г.	Отклонения (+,-) 2014г. от 2012г.
Автономии (независимости)	0,5 и более	0,3	0,2	0,1	-0,2
Соотношение заемных и собственных средств	Не более 1	0,4	0,6	0,8	0,4
Маневренности	0,5 и выше	0,11	0,08	0,03	-0,07
Обеспеченности собственными источниками финансирования	Не менее 0,1	0,002	0,002	0,001	-0,002
Соотношение собственных и привлеченных средств	Не более 1	1,82	2,15	3,26	+1,44
Финансовой зависимости	Более или равно 0,5	0,1	0,1	0,1	-

Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение. Данный коэффициент ниже нормативного и уменьшается в течение трех лет, соответственно, предприятие все больше попадает в зависимость от кредиторов.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств - относится к коэффициентам финансовой устойчивости предприятия. Показывает, сколько приходится заемных средств на 1 руб. собственных средств. Данный коэффициент в пределах нормы, но постоянно растет, что говорит о том, что предприятие постепенно попадает в зависимость от кредиторов.

Коэффициент маневренности собственных средств - коэффициент равный отношению собственных оборотных средств компании к общей величине собственных средств. Указанный показатель также снижается, что является негативной тенденцией.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования характеризует долю финансирования из собственных источников. Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. Показатель ниже нормы и снижается, что также отрицательно характеризует деятельность предприятия. Соотношение собственных и привлеченных средств также ниже нормы.[5,с.42]

Коэффициент финансовой зависимости также ниже нормы и снижается, что говорит о необходимости принятия мер руководством предприятия в части восстановления финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2 Анализ деловой активности ООО «Гарант Агро» за 2012 – 2014 г.

Показатели	2012 г	2013 г.	2014 г.	изменение 2014 – 2012, тыс. руб.
1	2	3	4	5
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборотов	4,47	4,69	8,91	4,44
Период обращения оборотных активов, дней	82	56	41	-41
Коэффициент оборачиваемости запасов, оборотов	12,26	11,76	17,91	5,65
Период обращения запасов, дней	30	28	20	-10
Коэффициент оборачиваемости сырья и материалов, оборотов	12,26	11,82	18,24	5,98
Период обращения сырья и материалов, дней	30	18	20	-10
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	21,45	18,1	77,25	55,8
Период погашения дебиторской задолженности, дней	17	17	5	-12
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	5,51	4,2	5,98	0,47
Период погашения кредиторской задолженности, дней	66	31	61	-5
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, оборотов	11,21	9,5	23,04	11,83
Период обращения денежных средств, дней	33	29	16	-17

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности так же растет и увеличивается за исследуемый период на 55,8 оборотов, т. е. периодов погашения дебиторской задолженности сократился на 12 дней и составил 5 дней. Еще один положительный момент.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности хоть незначительно, но растёт. За 2012 – 2014 гг. он возрос лишь на 0,47 оборотов, а период погашения кредиторской задолженности сократился на 5 дней и составляет 61 день.

Заметно увеличился коэффициент оборачиваемости денежных средств до 23,04 оборотов, т. е. за 2012 – 2014 гг. он возрос на 11,83 оборотов. Следовательно сократился и период обращения денежных средств от 33 до 16 дней. Это положительный момент, т. к. предприятие может располагать большими средствами на формирование производственного процесса.

Таким образом, для предотвращения убытков предприятия предлагаю сельскохозяйственное страхование. Поскольку страхуемое имущество - объекты флоры и фауны, то специфическими являются и страхуемые риски,

при реализации которых наносится ущерб сельскохозяйственным товарам. Наряду с общими для всех видов страхования имущества страховыми событиями, растения могут быть повреждены или уничтожены при наступлении следующих дополнительных событий: природных явлений (атмосферная и почвенная засуха, включая суховеи, низкий уровень воды и сильную жару, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка и др.); болезней, нападения вредителей растений, диких животных, перелетных птиц, грызунов; разрушения защитных сооружений, прекращения подачи электроэнергии, тепла, воды, вызванных стихийными бедствиями, авариями и пожарами - при страховании сельскохозяйственных культур, выращиваемых в защищенном грунте или на мелиорируемых землях.[6,с.71]

Сельскохозяйственные животные получают увечья или могут погибнуть в результате следующих неблагоприятных событий: действия электрического тока, солнечного или теплового удара; удушения (асфиксии), нападения диких зверей и бродячих собак, замерзания или переохлаждения организма, отравления ядовитыми травами или веществами, укуса змей и прочих болезней.

Срок страхования для однолетних растений определяется сроком их вегетации. В России он обычно длится с марта по октябрь. Для остальных объектов этот срок, как правило, составляет один год.

При полной гибели урожая размер ущерба определяется исходя из среднегодовой (за три года или пять лет) урожайности сельхозкультуры, путем ее умножения на соответствующую площадь посевов или на количество деревьев или кустов. В случае низкого урожая (при реальной урожайности, составляющей, например, менее 50% среднестатистической) страховая организация возмещает сельхозпроизводителю (страхователю) стоимость недополученного урожая, исходя из рыночных цен на данную продукцию, сложившихся в данном году и данной местности.

Отметим, что в России в условиях рискованного земледелия сельскохозяйственное страхование является высокорисковым. В таких обстоятельствах государство оказывает поддержку товарным сельхозпроизводителям, страхующим урожай, возмещая 50% страховой премии. При этом возмещается лишь полная гибель урожая.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
2. Архипов А.П. Страхование Учебник. М.: КНОРУС, 2012. - 288 с.
3. ГУ ВНИИСХМ. Методические указания по использованию гидрометеорологической информации при страховании от погодных рисков в сельскохозяйственном производстве Методические указания по использованию гидрометеорологической информации при страховании от погодных рисков в сельскохозяйственном производстве. ГУ "ВНИИСХМ" - М. Росгидромет. - 2009. - 18 с.

4. Пинкин Ю.В. Страхование и получение страховых выплат М.: Омега-Л, Книжкин дом, 2012. — 96 с.
5. Минаков И.А. Экономика сельскохозяйственного предприятия: Учебник / И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, И.И. Куликов, - М.: Колос. - 2012
6. Мельникова М.С. Страхование Учебное пособие. – 2-е изд., с изменениями. - Ижевск: ИП Издательство «Технологии просвещения», 2011. – 88 с.
7. Ефимов О.Н. Страхование по закону о страховом деле: (учебное пособие). Уфа 2012 г.

Макушева О.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Отраслевая экономика и финансы»

Борисова Ю.Н.

студент 4го курса

Московский Государственный

университет пищевых производств

Россия, г. Москва

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «МИКОЯНОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

Предприятие пищевой промышленности – это хозяйственная единица в экономической системе, которая, изготавливая и реализуя продукцию пищевой промышленности, удовлетворяет первичные потребности населения [1, с.13].

Стратегия развития – долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы внутрипроизводственных отношений, а также позиций предприятия в окружающей среде. При таком понимании, стратегию можно охарактеризовать как выбранное направление деятельности, функционирование и рамках которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей. В стратегическом планировании направление деятельности выбирается обычно по результатам стратегического анализа, проведенного с помощью матрицы БКГ и других матриц, а также по результатам SWOT анализа предприятия [5, с. 120].

Организации следят за внешней обстановкой с целью выявить и использовать ее благоприятные возможности для достижения корпоративных целей, избежать при этом угрозы препятствий. Этого добиваются пристальным изучением внешней среды на перспективу, составлением перечня возможностей и угроз, которые в дальнейшем позволят как использовать благоприятные возможности, так и найти действенные ответы на вызовы среды [4, с. 32].

Первым шагом по анализу факторов внешней среды является сбор информации о социальных, экономических, политических и

технологических тенденциях в изменениях среды существования организаций [2, с. 71].

В общем случае, на предприятии может быть разработано и реализовано четыре основных типа стратегий:

- стратегия концентрированного роста;
- стратегия интегрированного роста;
- стратегия диверсификационного роста;
- стратегия сокращения [3, с. 50].

В данной работе по разработке стратегии развития предприятия было рассмотрено предприятие ЗАО «Микояновский мясокомбинат». Рассматриваемое предприятие представляет собой предприятие мясоперерабатывающей промышленности в г. Москве, имеющей огромное количество огромных сетей и розничных магазинов. «Микояновский Мясокомбинат» является старейшим мясоперерабатывающим предприятием страны, его история насчитывает 215 лет. На сегодняшний день «Микояновский мясокомбинат» является бесспорным лидером отечественной мясоперерабатывающей промышленности, не имея себе равных по конкурентно способности продукции на рынке, темпам модернизации производственной базы и эффективности капиталовложений.

В работе был проведен анализ финансово-экономических и производственных показателей деятельности предприятия пищевой промышленности ЗАО «Микояновский мясокомбинат».

Проведенный анализ структуры капитала ЗАО «Микояновский мясокомбинат» показал, что компания в 2014 году зависела от заемных источников финансирования. Большую долю пассивов составляют краткосрочные обязательства (49,3%), что негативно сказывается на финансовой деятельности предприятия. Структура капитала ЗАО «Микояновский мясокомбинат» показана на рисунке 1.

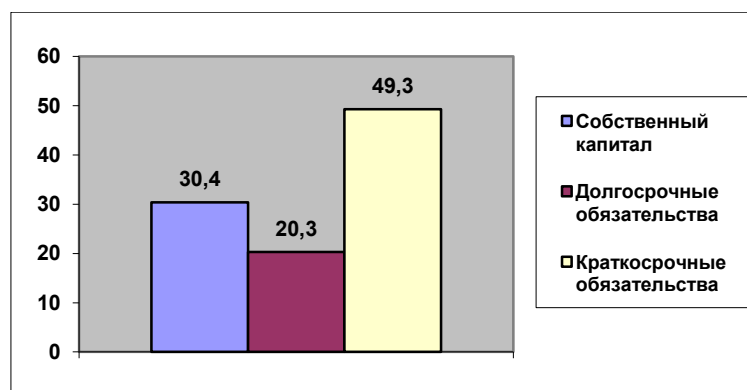


Рисунок 1 – Состав имущества ЗАО «Микояновский мясокомбинат», (%)

Важнейшей характеристикой успешности любого бизнеса является его способность приносить прибыль своим владельцем.

Рентабельность является результирующим показателем эффективности деятельности любой компании.

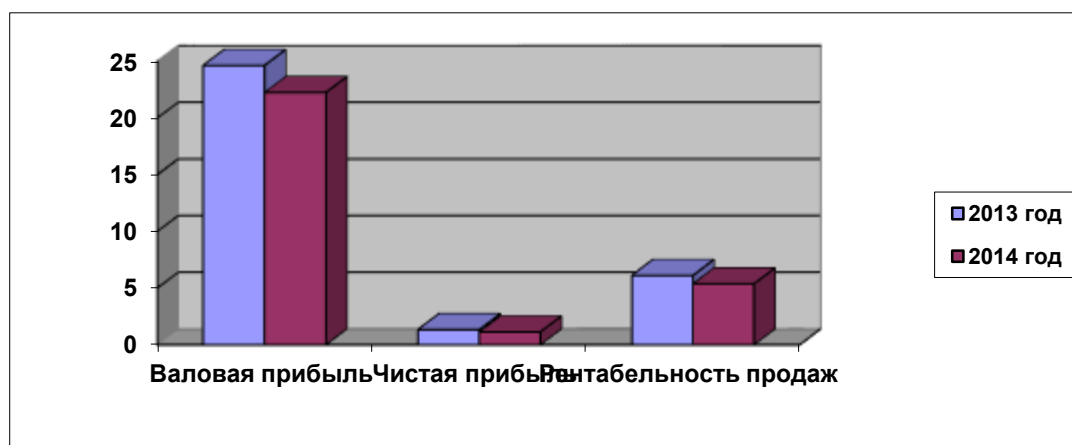


Рисунок 2 – Динамика коэффициентов рентабельности 2013 года к 2014 году, (%)

К 2014 году снижаются коэффициенты чистой прибыли, рентабельности продаж, валовой прибыли.

По результатам SWOT-анализа можно сделать вывод о том, что на региональном рынке благоприятная обстановка и обеспеченность движимым и недвижимым имуществом позволяют увеличить уровень конкурентоспособности комбината. За счёт благоприятной макросреды, высокого качества продукции можно применить стратегию вперед идущей вертикальной интеграции, направленную на рост фирмы за счет открытия собственных фирменных магазинов.

Из четырех альтернативных стратегий развития предприятия было предложено сконцентрироваться на одной - стратегии вперед идущей вертикальной интеграции. Данная стратегия позволит укрепить финансовое состояние. Цель предложенных мероприятий к формированию стратегии развития – рост фирмы за счет открытия еще одного собственного фирменного магазина.

В результате предложенных мероприятий был проведен анализ рентабельности предприятия.

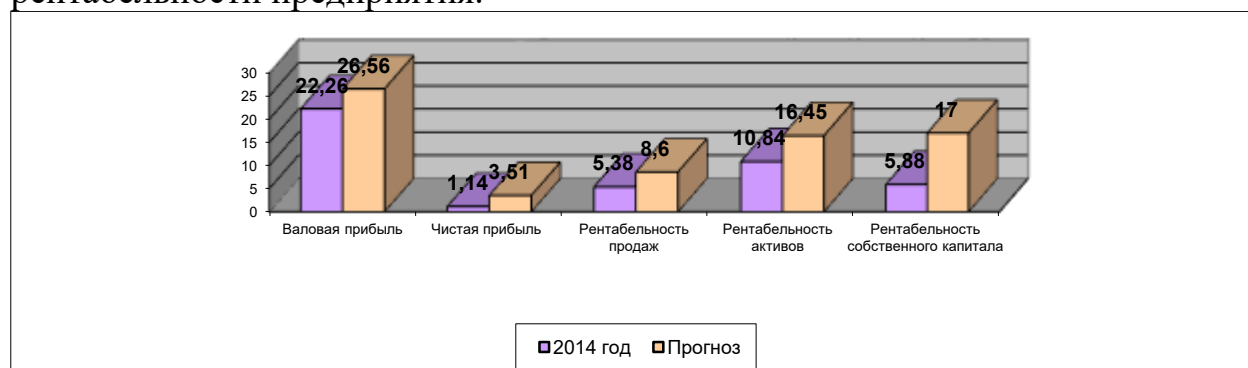


Рисунок 3 – Прогноз показателей рентабельности предприятия ЗАО «Микояновский мясокомбинат», (%)

Как видно из приведенных данных, в случае реализации предложенных мероприятий, прибыль предприятия от продаж увеличится на 3,22% и составит 8,6%, а чистая прибыль увеличится на 2,37% и составит 3,51%. Также по прогнозу повысятся показатели рентабельности

собственного капитала на 11,12% и показатель рентабельности валовой прибыли (на 4,3%).

Предлагаемые мероприятия по выбранной стратегии развития – вперед идущей вертикальной интеграции приведут к следующим экономическим эффектам:

- снижению уровня зависимости от внешних источников финансирования, путем погашения краткосрочных кредитов и займов;
- повышению финансовой устойчивости;
- увеличению уровня прибыли, за счёт открытия нового магазина и проведения рекламы;
- увеличения спроса на продукцию за счёт открытия магазина вдали от конкурентов, также за счёт ограниченного ввоза импортной продукции.

Таким образом, предлагаемые мероприятия по внедрению стратегии вертикальной интеграции позволяет добиться высокого экономического эффекта, что говорит о целесообразности их внедрения на предприятии ЗАО «Микояновский мясокомбинат».

Использованные источники:

1. Гаффорова Е.Б. Шушарина Т.Е. Цыпленкова М.В. Моисеенко И.В. Гуреева Н.В. Менеджмент в пищевой промышленности. – М.: Академия Естествознания, 2011. - 90с.
2. Круглова Н.Ю. Круглов М.И. Стратегический менеджмент. – М.: РДЛ, 2013. - 602с.
3. Новакова О. И. Мерзликина Г. С. Экономическое развитие предприятия. – М.: ПРИОР, 2010. - 350 с.
4. Сухарев О. Стратегия эффективного развития фирмы. – М.: Экзамен, 2008г. - 178 с.
5. Уткина Э.А. Стратегическое планирование. – М.: ЭКМОС, 2008. - 312 с.

*Малай А.В.
студент 3 курса
направление «Экономика»
Солодовникова У.Н.
руководитель*

*кафедра “ Финансы и банковское дело”
Югорский государственный университет
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск*

РОЛЬ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ

В работе рассмотрены основные налоги которые приносят доход федеральному бюджету РФ. А также наглядно показывается динамика поступления денежных средств, и сравнивается с предыдущим годом, отдельно по каждому налогу, что позволяет сделать определенные выводы.

В соответствии со ст. 6 Бюджетного кодекса РФ, доходы бюджета – поступающие в бюджет денежные средства, за исключением средств,

являющихся в соответствии с настоящим Кодексом источниками финансирования дефицита бюджета. [4.]

Доходы бюджетов образуются за счет налоговых и неналоговых доходов, а также за счет безвозмездных перечислений. [1, стр. 160-163]

В России основную часть доходов бюджета составляют именно налоговые доходы, доля которых составляет более 93%.

Доходы федерального бюджета РФ

Налоговые – НДС, налог на прибыль организаций, акцизы, НДСПИ, НДФЛ, прочие налоги и сборы.

Неналоговые - Доходы от имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности; Доходы от внешнеэкономической деятельности; Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства; Доходы от продажи материальных и нематериальных ценностей; Прочие неналоговые доходы.

Налог на добавленную стоимость

Налоговые ставки:

➤ 0% - для товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта, а также товаров, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны, работ (услуг), непосредственно связанных с перевозкой или транспортировкой товаров, помещенных под таможенный режим международного таможенного транзита и др.;

➤ 10% - для продовольственных товаров, по перечню, установленному кодексом, товаров для детей, периодических печатных изданий, медицинских товаров;

➤ 18% - для остальных товаров

Основная ставка – 18%. [3, ч. 2 гл. 21]

Налог на добычу полезных ископаемых

Плательщиками НДСПИ являются: организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр. Ставки при налогооблагаемой базе в виде стоимости добытого полезного ископаемого составляют от 0% до 17,5%.

Налог на прибыль организаций.

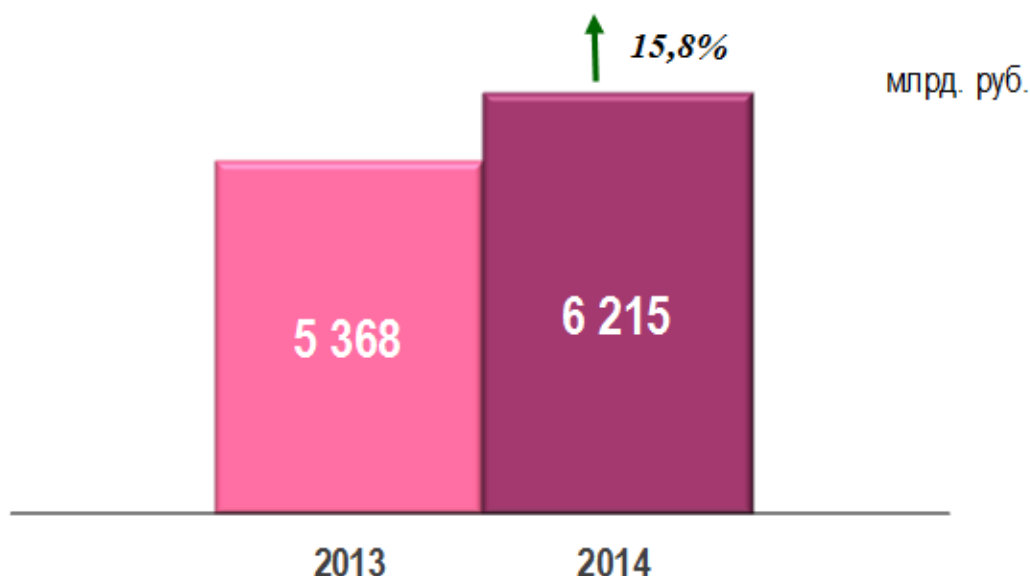
Налогоплательщики налога на прибыль организаций:

1) российские организации;
2) иностранные организации, осуществляющие деятельность в РФ через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в РФ.

Налоговая ставка – 20 % от валовой прибыли.

Поступления доходов в федеральный бюджет составило 6215,6 млрд.руб за 2014 год. На диаграмме которая показана ниже можно наглядно понять на сколько больше составил доход в 2014 году по сравнению с 2013 годом. [2.]

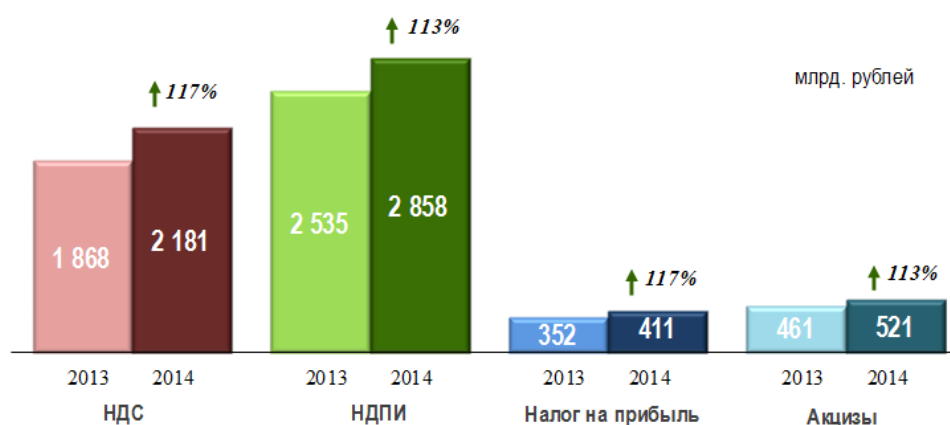
Поступления доходов в федеральный бюджет



В структуре доходов федерального бюджета можно подробнее рассмотреть по какому виду налогов поступило больше денежных средств, и сравнить предыдущем годом.[2.]



А также на графике показывается динамика поступлений основных налогов в федеральный бюджет в 2013-2014 гг. [2.]



Из выше сказанного можно сделать вывод о том, что налоги являются важнейшим и постоянным источником финансового и материального обеспечения государства. Ведь доходы получающие государство от налогоплательщика играют важнейшую роль в формировании государства и социальной благополучности общества.

Использованные источники:

1. Подъяблонская, Л. М. Финансы: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Государственное и муниципальное управление» / Л. М. Подъяблонская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 407 с.
2. <http://info.minfin.ru/fbdohod.php> - Сайт Министерства финансов Российской Федерации. Информационно-аналитический раздел. Федеральный бюджет. Доходы.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации, Ч. 1 и 2. – М: ЭЛИТ, 2007
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. (ред. от 28.07.2012 г.) № 145-ФЗ.

Малеванная Л.В.

преподаватель

НИУ «Белгородский государственный университет»

Россия, г. Белгород

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ АУДИТА, КОНТРОЛИРУЮЩЕГО ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

В последнее время на территории России происходят трансформационные процессы, связанные с формированием основ многоукладной социально ориентированной экономики, потенциально способной обеспечить населению уровень жизни качественно нового типа.

Стратегическое управление территориями изначально содержит такую компоненту, как оценка стратегии их развития, которая должна ответить на

вопрос о совместимости того или другого региона с целями и потенциалом развития, имеющимися ресурсами, миссией органов государственной власти, с конкретными задачами, обусловленными целями развития. К такой компоненте относится и государственный аудит, формируемый в процессе модернизации конституционных органов финансового контроля.

Следует отметить, что государственный аудит имеет особенности осуществления в различных регионах России, обусловленные системой целеполагания и механизмом решения задач для эффективного достижения текущих и стратегических целей территориального развития, структурой экономики и развитостью социальной сферы, а также состоянием духовности, политической стабильности и экологии региона [1].

На современном этапе развития государственного управления возникает необходимость на основе фундаментальных научных исследований обосновать эффективность использования государственного аудита в системе стратегического управления для анализа эффективности принимаемых стратегических решений по управлению процессами способствующими развитию территорий. Это помогло бы, с одной стороны, придать новые функции государственному аудиту, а с другой стороны, представить управление бюджетными процессами с точки зрения народнохозяйственной эффективности, как основы структурной модернизации экономики.

Следовательно, необходимо решать задачу повышения роли государства в структурных преобразованиях на основе программно-целевого принципа управления и нахождения новых методов финансового контроля стратегического развития по критерию социально-экономической эффективности использования бюджетных средств на региональном и территориальном уровнях.

Важным критерием оценки демократического развития государства является финансовая независимость местных органов самоуправления. В связи с этим повышается роль местных бюджетов как главного источника финансовых ресурсов, обеспечивающих выполнение властных полномочий органов местного самоуправления. За счет средств местных бюджетов финансируется социально-экономическое развитие соответствующих территорий, их благоустройство, управление коммунальным хозяйством, программы поддержки социально незащищенных слоев населения и тому подобное.

Следовательно, поступления средств в местный бюджет является финансовой основой органов местного самоуправления, что определяет их экономическую самостоятельность, способствует развитию инфраструктуры, активизации предпринимательской деятельности в регионе и тому подобное.

Однако, становление и развитие местного самоуправления в российских регионах происходит слишком медленно. Вследствие действующего распределения полномочий между центральными и местными органами власти, последние имеют низкую степень независимости в

вопросах распоряжения собственными поступлениями, что не позволяет им обеспечить должный уровень социально-экономического развития за счет собственных ресурсов. Решение проблемы заключается в предоставлении межбюджетных трансфертов, которые, с одной стороны, позволяют выровнять финансовые возможности регионов, но с другой стороны – настраивают на использование предоставленных ресурсов и не способствуют поиску альтернативных путей формирования и развития собственного финансового потенциала региона. В связи с этим приобретают актуальность вопросы контроля и анализа качества управления средствами местных бюджетов.

Одним из методов установления контроля над расходованием бюджетных средств являются компьютеризированные методы аудита, которые представляют собой прикладные программы аудиторских процедур с использованием компьютера.

Преимущества применения компьютерной техники при проведении аудита можно сгруппировать по следующим категориям:

- уменьшение объема данных, которые обрабатываются вручную;
- экономия времени на выполнение однообразных приемов сравнения фактических данных с учетными;
- уменьшение риска появления арифметических ошибок, нарушений при отражении данных в учетных регистрах;
- проверка тождественности или взаимной увязки показателей различных форм отчетности в автоматическом порядке;
- компактное хранение и многократное использование данных бухгалтерского учета.

Параллельно с преимуществами компьютерные системы учета ставят перед аудиторами и ряд проблем, а именно:

1. Необходимость оценки качества программного обеспечения учетно-контрольного процесса;
2. Необходимость оценки политики руководства фирмы в отношении защиты информации от несанкционированного доступа.

Компьютеризация учетно-контрольного процесса в определенной степени оказывает влияние на элементы методики аудита, модифицирует их по следующим направлениям.

1. Возникают новые объекты, которые определяют дополнительные задачи аудиторов по оценке:
 - качество организационного обеспечения учетно-контрольного процесса;
 - качество проектирования автоматизированной системы учета и внутреннего контроля;
 - качество программного обеспечения учетно-контрольного процесса;
 - адекватность процесса автоматизированной обработки учетно - экономической информации требованиям стандартов;

- степень надежности работы аппаратных средств;
- степень защиты информации от несанкционированного доступа.

2. Меняется система информационного обеспечения аудита (с бумажных носителей на электронные - файлы данных), дополнительным источником информации выступает проектная документация. Открываются возможности оптимизации информационных потоков.

3. Модифицируется техника осуществления аудиторских процедур с использованием терминальных устройств (в диалоговом режиме). Компьютерная реализация таких средств контроля, как сопоставление и оценка, позволяет расширить рамки их применения. А рост скорости обработки первичных данных и получение контрольной информации об отклонениях, обеспечивает ускорение действий при формировании аудиторского заключения.

Аудитор должен иметь достаточное знание компьютерных информационных систем для планирования, управления, контроля и обзора выполненной работы.

Если нужны специальные знания и навыки, аудитор обращается за помощью к специалисту, который имеет такую квалификацию. Он может быть работником аудиторской фирмы или приглашенным специалистом. Аудитор должен учесть необходимость получения специальных знаний относительно компьютерных информационных систем для проведения аудиторской проверки.

Это может быть необходимо для:

- получение достаточного знания о системах бухгалтерского учета и внутреннего контроля, на которые влияет среда компьютерных информационных систем;
- определение влияния среды компьютерных информационных систем на оценку общего риска, риска на уровне сальдо счетов и класса операций;
- разработки и проведения соответствующих тестов контроля и процедур по существу.

Использование системы КИС в аудите состоит из:

- пакетов прикладных программ общего и проблемного ориентированного назначения;
- программ автоматизации управления аудитом.

Самые распространенные программы среди ведущих зарубежных аудиторских фирм: "Vector 6", "My Client", "Audit Sistem/2". В современных условиях в России применяют некоторые отечественные компьютерные программы: "IT audit: Аудитор", "Abacus Professional", "Экспресс-Аудит: ПРОФ". Основными модулями этих программ являются: "Учет клиентов", "Занятость работников", "Аудиторские процедуры", "Потенциальные нарушения", "Расчет уровня существенности", "Рабочие документы аудитора", "План аудита", "Программа аудита" и др.

Таким образом, если говорить о финансовом контроле за расходованием бюджетных средств на уровне региона, то основными предпосылками создания информационно - аналитической системы внешнего финансового контроля являются [2]:

1) необходимость проведения комплексной информатизации внешнего финансового контроля (далее по тексту ВФК);

2) необходимость организации информационного взаимодействия, как между контрольными органами, так и между контрольными органами и другими участниками бюджетного процесса;

3) необходимость качественного повышения эффективности внешнего финансового контроля, как важнейшей составляющей системы ВФК;

4) решение IV Конференции Ассоциации контрольно-счётных органов России о создании единого информационного пространства органов ВФК Российской Федерации;

5) решения Общественного совета внешнего финансового контроля региона о развитии информатизации в целях обеспечения эффективного внешнего территориального финансового контроля.

Использованные источники:

1. Чечеткин В.Д. Финансовый контроль в системе управления регионом: теория и практика: монография / В.Д. Чечеткин. – Владимир: Изд-во «Собор», 2008. – 204 с.

2. Чечеткин В.Д. Региональная информационно-аналитическая система внешнего финансового контроля / В.Д. Чечеткин, К.А. Князев, В.А. Зинин // Вестник АКСОР. № 4. 2007; № 1. 2008 (3)

Малкова А.В., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента

Высшая школа экономики и управления

Россия, г. Архангельск

МЕХАНИЗМЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Под механизмами разработки стратегий организации в концепции данной статьи понимается разработка общей стратегической цели предприятия, опираясь на то, что система стратегического управления должна быть ориентирована на создание условий для эффективного использования ресурсов и рыночного роста за счет поддержания равновесного состояния организации с внешней средой. Т.е. ее адаптации к изменениям внешней среды.

В соответствии с этим, под термином «механизмы разработки стратегий организации» подразумевается механизмы адаптации предприятия к внешней среде.

Основой для формирования адаптационных механизмов стратегического управления является понимание стратегического управления как процесса взаимодействия с внешней средой.

Здесь необходимо вначале отработать некие стратегические ориентиры будущего, а затем, на базе этих ориентиров и насыщения информацией о конъюнктуре будущих рынков, стратегические ориентиры должны трансформироваться в систему реальных стратегий, охватывающих различные сферы деятельности предприятия: производственную, маркетинговую и социальную.

Анализ множества взаимодействий предприятия с внешней средой показывает, что их можно условно разделить на три subprocessa:

1. Детерминированные взаимодействия, направленные на нормальный обмен со средой в условиях стабильных, устойчивых, повторяющихся связей;

2. Случайные взаимодействия – взаимодействия с внешней средой в случае непредвиденного нарушения нормального обмена:

- а) *несущественные случайные взаимодействия*, направленные на устранение незначительных отклонений, не влияющих существенным образом на стабильность деятельности системы, в случае нарушения нормального обмена со средой;

- б) *существенные случайные взаимодействия* – взаимодействия, направленные на стабилизацию системы в процессе непредвиденного нарушения обмена;

3. Детерминирующие взаимодействия – взаимодействия предприятия со средой в процессе создания нового (будущего) состояния объекта стратегического управления, задающие нормальный обмен (стабильное взаимодействие) предприятия со средой. [3]

Детерминированные взаимодействия (нормальный обмен) предприятия со средой и несущественные случайные взаимодействия осуществляются в рамках оперативного и тактического управления. Область стратегического управления распространяется на существенные случайные и детерминирующие взаимодействия объекта стратегического управления. [4]

Следовательно, если оперативное и тактическое управление направлено на эффективное использование сложившейся модели потенциала предприятия в рамках устойчивой позиции во внешней среде, то стратегическое управление направлено на создание и поддержание условий для эффективного воспроизводства ресурсов.

Выбор типа реакции предприятия на изменения осуществляется на основании таких его характеристик, как гибкость, маневренность, устойчивость.

Гибкость – способность системы, подвергшейся некоторому воздействию, изменять свое состояние в пределах, обусловленных критическими значениями параметров системы. Это возможность переориентации предприятия без коренного изменения потенциала (материально-технической, информационной, кадровой базы). Гибкость характеризуется количеством состояний равновесия предприятия в рамках определенной модели деятельности и возможностью перехода из одного

такого состояния в другое.

Маневренность понимается И. Ансоффом как внешняя гибкость – способность достигать разнообразия форм рыночного поведения. Внешняя гибкость может быть оборонительной (изменение позиций в среде) или наступательной (формирование среды). [1]

Устойчивость системы – возможность сохранения системы в состоянии равновесия, несмотря на возмущающие внешние воздействия.

Чем выше гибкость, маневренность и устойчивость предприятия, тем совершеннее адаптивные механизмы системы стратегического управления.

Адаптационные механизмы в зависимости от скорости внешних изменений могут осуществлять следующие виды адаптации:

- реактивная адаптация, осуществляемая с временным интервалом от момента дестабилизирующего воздействия;
- непосредственная адаптация, осуществляемая с незначительной задержкой после воздействия дестабилизирующего фактора;
- предварительная (превентивная) адаптация – реакция, направленная на предугадывание возможного изменения существенных характеристик системы в будущем и принятие мер по приспособлению к этому изменению в настоящем.

Типология адаптационных механизмов стратегического управления, как уже отмечалось ранее, основывается на адаптивных системах, присущих живой природе и технике.

Существуют три типа таких механизмов.

1. *Механизмы с пассивной адаптацией к внешней среде.*

Они решают задачу формирования функционирования системы в стабильной, несложной и достаточно определенной среде и направлены на выбор наиболее благоприятных условий деятельности организации из тех, что уже имеются в сложившейся «нише» внешней среды. Существенное изменение условий в рамках выбранной «ниши» во внешней среде приводит к качественной внутренней перестройке производственно-хозяйственной системы организации.

В основе механизмов с пассивной адаптацией к внешней среде лежит стратегия пассивного выживания предприятий, которая включает в себя:

- сокращение доли затрат путем сокращения объемов производства,
- снижение технологического уровня производства,
- сокращение занятости и заработной платы,
- использование государственных субсидий и дотаций,
- неплатежи всем видам кредиторов и т.д.

2. *Механизмы с активной адаптацией к внешней среде.*

В основе таких механизмов лежит непосредственная адаптация. Они направлены на активное использование элементов внешней среды в деятельности предприятия, в частности, на поиск наиболее благоприятных

условий перехода в новые «ниши». Адаптационная реакция организации на изменения во внешней среде в большей части проявляется в быстрой обратимой перестройке внутренних структур и в использовании сложных форм стратегического поведения.

Внимание уделяется построению систем прогнозирования состояния среды и разработке ответных внутренних мероприятий. Механизмы с активной адаптацией подходят к системам управления, которые И. Ансофф определил как системы управления путем выбора стратегической позиции, путем ранжирования стратегических задач, путем реакции на слабые сигналы, а также управления в условиях стратегических неожиданностей. [1, 2]

В основе механизмов с активной адаптацией к внешней среде лежит стратегия активного выживания предприятий, которая характеризуется следующим:

- поиском новых рыночных ниш;
- обновлением продукции; расходами на маркетинг;
- снижением первичных издержек (потребление энергии, воды и т.д.) путем совершенствования технологии, ликвидации и реформирования неприбыльных производств, ограничением неплатежей и усилением зависимости предпринимательской деятельности от обеспеченности собственными средствами и от условий рыночного кредитования;
- поиском новых организационных структур и т.д..

3. *Механизмы, направленные на формирование внешней среды.*

Они используются для формирования наиболее благоприятных условий для функционирования организации. В их основе лежит предварительная адаптация. Основным направлением использования этих механизмов является формирование элементов среды, обеспечивающих набор внешних параметров, оптимальных для функционирования организации. Стратегические решения при этом принимаются на основе интуитивных предложений о состоянии внешней среды и «коллективной логики».

Механизмы, направленные на формирование внешней среды, применимы для систем управления на основе коллективной стратегии, инновационного управления и др.

В основе данных механизмов лежит стратегия развития предприятий, т.е. стратегия активного воздействия на внешнюю среду (прогрессивное изменение не только количественных, но и качественных параметров), которая предполагает:

- устойчивый рост производства и активов фирмы;
- диверсификацию деятельности, в том числе и со сменой профиля;
- переход к новой структуре внутрифирменного управления и межфирменного партнерства и т.д.

Следует еще раз подчеркнуть, что по своей сути адаптационные механизмы представляют собой совокупности определенных конкретных действий (или бездействий) организации, основанные на информации, полученной в результате стратегического анализа. Основная функция адаптационных механизмов состоит в том, что они помогают выбрать стратегию взаимодействия предприятия с внешней средой.

В российской экономике при переходе к рынку большинство предприятий оказались в очень сложном положении (на грани банкротства) и поэтому основной целью для них стало выживание – сохранение и обеспечение эффективной деятельности. Как показывает анализ, поведение в большинстве организаций сводится к реакции на перемены, ориентировано на реализацию оборонительных стратегий (стратегий выживания).

В настоящее же время признается необходимость сознательного планирования изменений на основе строгой процедуры их предвидения, регулирования и приспособления к целям организации. Активно-наступательный акцент в большинстве стратегий предприятий присутствует в основном фрагментарно, локализуясь на решении частных проблем активизации корпоративного бизнеса в отдельных сегментах рынка.

Использованные источники:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. - СПб.: Питер, 1999. - 416с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. Перевод с английского. - М.: Экономика, 1989. - 345 с.
3. Мильнер Б.З. Теория организации. - М.: Инфра-М, 1998 - 336 с.
4. Мильнер Э.С. Теория организации: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 456 с.

Малышева И.В.
старший преподаватель
кафедра теоретической и прикладной психологии
ТГУ
Россия, г. Тольятти

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИГРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕДАГОГАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ С ЦЕЛЬЮ СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕТЕЙ

Статья посвящена анализу развития игровой деятельности в современной детской культуре, ее роли в социализации ребенка. Показано значение игры при вхождении в социокультурную среду и коммуникативное пространство. Рассматриваются задачи использования игры в работе педагогов в аспекте формирования личности ребенка, его социальной компетентности.

Ключевые слова: игровая деятельность, социализация, ролевое поведение, возрастное развитие ребенка.

К характерным особенностям современности помимо глобализации, ассимиляции культур, увеличения информационного потока можно отнести

еще ряд типичных черт, которые определяют специфику бытия человека – это индивидуализация деятельности, снижение моторной активности, изменения содержания и качества общения. Массовая культура и образ жизни претерпели значительные изменения, что не может не сказываться на общей картине мира и мировоззрении людей. Реальность как бы распадается на две составляющие. Первая задается реальными предметами, событиями, отношениями; вторая порождается воображаемым виртуальным миром и их стимулы оказывают подчас более сильное воздействие на эмоционально-чувственную сферу человека, являющуюся, как известно аффективным идентификатором его бытийности. Сложно определить отдаленные последствия таких стремительных перемен и возможностей психики к перестройке адаптационных механизмов в текущей ситуации, об одном лишь можно сказать с абсолютной уверенностью, что значительно меняется пространство детства и возрастная динамическая картина общего развития личности. В качестве иллюстрации можно привести распад классической сюжетно-ролевой игры в том варианте, в котором она существовала несколько десятилетий назад. Но одно дело изменение особенностей, а значений и функций – совсем другое. Безусловно, игра была и остается основной областью возрастных новообразований на ранних этапах детства и наиболее значимым средством социализации в других возрастах.

Остановимся подробнее на изучении значения и влияния игры на психосоциальное развитие человека. Овладение предметным миром, сознательное формирование деятельности и образование операций происходит, по мнению А.Н. Леонтьева, изначально в игре и постепенно переходит в сферу общественных отношений [3]. Более того, через игру ребенок овладевает всем мировым порядком и главный атрибут игры – игрушка, рассматривается В.В. Абраменковой опредмеченным элементом культуры, при помощи которого и происходит ее познание [1]. Один из выдающихся историков культуры и мыслитель Йохан Хейзинга считал, что игра является не только элементом культуры, но и сама культура носит игровой характер, нет практически такой сферы человеческой жизни, куда бы она не проникала. И хотя игра обособляется от обыденной жизни местом и временем, но она удовлетворяет запросам, идеалам общественной коммуникации, служит ей [5]. Анализируя детство и модальности социальной жизни, Эрик Эриксон в рамках психоаналитического подхода рассматривал игру как уникальное средство самоисцеления, направленное на функцию синхронизации социальных и соматических процессов с самостью, позволяющее подчинить себе различные сферы жизни [7]. Нечто схожее мы находим в работах Д.Б. Эльконина – выдающегося теоретика игры отечественной школы психологии. Он рассматривал игру в аспекте форм овладения миром взрослых через усвоение правил, социальных ролей и отношений, установления игрового взаимодействия и овладения навыками ролевой коммуникации. Еще ученым выделялись уникальные возможности игры в развитии высших психических функций и формировании

внутреннего плана действий через воображаемую ситуацию [6]. Обобщая опыт работ предшественников, Т. П. Авдулова определяет основные области социализации ребенка в игре – это развитие социальной компетентности, построение системы взаимоотношений с ближайшим окружением, воспитание общественных качеств личности, освоение сложных форм взаимодействия, принятие регламентов и норм, вращение в культурно-историческую традицию, развитие собственной идентичности и персонализации [2].

Игра порождается самой жизнью. Это мягкая форма «прохождения» актуальных и опасных зон. В ней нет ничего, что не имеет места в реальности. Правда, очевидны две вещи, как текущие тенденции современности: происходит отчуждение индивида от рода и снижается компонент телесных усилий в его жизнедеятельности. Поэтому утрачивается огромное количество подвижных игр, направленных на ручную умелость и ловкость, исчезают хороводные формы игр. Хорошо это или плохо? Целесообразно рассматривать это как данность, порожденную новыми условиями, а, значит, признак аутентичный времени. Так, например, ушло из жизни застольное пение. Причем, не поет именно поколение, которое пело несколько десятков лет назад, значит, пропала необходимость. Молодежь застольно поет иногда, но поет соло, некоторые подпевают – картинка жизни, проявленность менталитета. Потребность порождает деятельность. Поэтому вряд ли стоит говорить о прерывании связи поколений и отсутствии передачи традиции как причине детерминирующей явление. Но если значение и влияние игры столь велико, существует ли достаточно веских аргументов для того, чтобы говорить о наличии проблемы требующей немедленного устранения.

Для этого следует обратить свое внимание на анализ игровых форм и особенностей развития игровой деятельности у современных детей. В ходе исследования состояния проблемы на основе наблюдений за свободными играми детей дошкольников в условиях дошкольного учреждения нам удалось установить следующее. Течение игровой деятельности детей младшего дошкольного возраста не претерпело достаточных изменений. Маленький ребенок все так же находится во власти предмета и действия с ним, что способствует его активному овладению предметно-орудийными действиями. Большая часть игр разворачивается в реальной ситуации и моделирует поведение взрослого в мире предметов и опосредованных ими отношений. Возможно, это связано с тем, что данную область легче выделить и воспроизвести в цепочке игровых действий. В более старших возрастах, когда должна возникнуть необходимость в игровых отношениях со сверстниками и в передаче систем взаимоотношений взрослых через сюжет игры, происходит несколько отличная от классических этапов развития сюжетно-ролевой игры картина. Большая часть свободной игры протекает в организации самостоятельной режиссерской игры. В ней, несмотря на присутствие воображаемой ситуации, наличие условной

децентрации ребенка при одновременном выполнении ролей за нескольких персонажей, очевидной сложности выстраиваемого сюжета, нет ряда существенных для социализации ребенка элементов. Прежде всего, отсутствуют два плана отношений со сверстниками: ролевые и реальные. В связи с этим отпадает необходимость подчиняться совместно выработанному правилу и регламентировать поведение с учетом интересов и позиции другого. Пропадает наработка способов поведения и решения конфликтных ситуаций, их просто нет. В режиссерской игре правило не выполняет функцию регулятора отношений, оно лишь определяет следование отображаемым событиям и соответствие изображенного изображаемому. У ребенка в индивидуальной игровой деятельности пропадает необходимость быть понятым, что сказывается на интерактивной стороне коммуникации и выразительных средствах общения. Кроме того, по хронометражу свободной деятельности выяснилось, что время игровых действий старших дошкольников в свободном времяпрепровождении значительно сократилось. Мы можем отчасти это связать и с общими ценностными приоритетами, транслируемыми взрослым, когда в их сознании игра перестает быть уникальной, важной и значимой, крен делается в сторону образования знаний и академических умений, ребенку дошкольного возраста задаются несколько искаженные траектории развития.

Так существует ли необходимость реанимации архаичных форм игры? Дело не только в обретении здоровья душевного и физического. Попытка разобраться в том, что же несет в себе игра, привела нас к тому, что она есть гораздо большее, чем простое времяпрепровождение, сообразно индивидуальным потребностям и интересам ребенка. Игра, как и любое достояние исторической культуры, прошла длинный путь эволюции, следовательно, направленность ее точна, а механизмы необычайно сильны и универсальны.

Недаром медик и просветитель 19 века Егор Покровский столько времени посвящал сбору и изучению игр. Народная игра, уходящая своими корнями в истоки человеческой культуры, имела далеко не праздное место в жизни человека. Ее главной функцией было не развлечение, как это может показаться на первый взгляд. Она была основной формой обучения подрастающего поколения и решала задачи адаптации отдельного индивида к жизни в групповом родовом сообществе. Так как специального обучения не было, а включить ребенка во «взрослую жизнь» не представлялось возможным в силу ограниченных возможностей, в том числе из-за отсутствия специально выделенного для этого времени, игра была для ребенка эквивалентом, обобщенной моделью будущей взрослой жизни. Она включала в себя все основные аспекты жизни и в соответствии с этим развивала в ребенке необходимые умения и качества. Многовековой опыт применения игр универсализировал данный метод. Зачастую назначение игры уже не «лежит» на поверхности, оно скрыто внешней формой либо вообще утрачено. Кто теперь знает, что «куча-мала» являлась обязательной

частью воинской подготовки, была разновидностью суставной гимнастики и в тоже время средством формирования характера человека, развития стратегий поведения при затруднениях? Тем не менее, универсальность игры в том, что эффективность воздействия ее не зависит от понимания или принятия обучающимся учебной задачи. Таким образом, игру можно отнести, говоря современным языком, к разряду наиболее эффективных педагогических технологий. Может показаться, что народная игра является пережитком, выбивающимся из тенденций настоящего. Но природа человека претерпела в отличие от внешних атрибутов жизни не так уж и много изменений. Игра была направлена на развитие универсальных механизмов и свойств, позволяющих успешно действовать в различных ситуациях, сценарно запрограммированных и незапланированных затруднениях. Применение многообразных форм традиционных игр в работе педагога способствует не только решению широкого круга педагогических задач, но и позволяет всесторонне развивать ребенка и адаптировать его к реальным жизненным условиям.

Организуя работу по применению игр в деятельности педагога, следует руководствоваться, прежде всего, принципами системности. На наш взгляд, игра не должна быть фрагментарным времяпрепровождением или досугом. Необходимо стараться охватить все разновидности игры применительно к возрасту детей и месту в режиме жизнедеятельности. Кроме того, при подборе игр важно исходить из принципа постепенного усложнения - от простого к сложному. Это касается не только содержания, но и темпа протекания игры, назначения, системы игровых правил и т.д. При этом нужно учитывать разнонаправленность воздействия игры. Любая игра комплексна по своей сути – она воздействует не только на организм и его функциональные системы, но и требует активации психики: мышления, волевой сферы, организации внимания, усиления работы органов чувств, самоорганизации эмоциональной сферы и т.д. Анализ всех компонентов воздействия и сфер, на которые они направлены, способствует более глубокому пониманию игры, целостности ее применения, что значительно повышает результативность ее использования.

Наша направленность на широкое применение в практике образовательных учреждений игры обусловлена тем, что мы считаем необходимым как можно более часто включать ребенка в реальную практическую деятельность, в которой проявляются не его реактивные действия, а собственная активность ребенка. В игре ребенок с одной стороны - развивается физически и привыкает действовать самостоятельно, с другой стороны – получает моральное и эстетическое удовлетворение от этой деятельности и углубляет свое познание окружающей среды. Таким образом, игра – одно из комплексных средств воспитания: она направлена на всестороннюю физическую подготовленность, совершенствование функций организма и психики, формированию черт характера играющих. Игра свободна, она увлекает участников, она создает настроение, она формирует

человека, она способствует применению особенностей каждой индивидуальности, раскрытию и развитию внутренних сил.

Вслед за крупнейшим исследователем народных игр Егором Арсеньевичем Покровским мы считаем, что в работе особое внимание надо уделять народным подвижным играм, которые имеют наибольшее воспитательное значение. Они, как считал исследователь, в отличие от гимнастики, в которой много искусственного и навязываемого детям, требуют от ребенка приложения гораздо большего количества усилий, связанных с планированием, упорством и проявлением воли, включением интеллекта, его быстроты и гибкости, силы духа [4]. Сравнивая традиционную народную игру с современными подвижными играми, можно обнаружить ее синтетическую универсальность, в ней проявлены множественные сферы человеческой организации и она реализуется не через демонстрацию другим своих умений или достижений, а в согласованном взаимодействии с множеством партнеров, что и определяло ее место в родовом сообществе. Действие любой игры всегда комплексное, какой бы она не была по своей видовой принадлежности.

Хорошая динамика последнего времени по отношению к игре состоит в том, что на нее как эффективную педагогическую технологию обратили свое внимание образовательные учреждения. Связана оно, как ни странно, с общим кризисом образования. Факт кризиса мировой системы образования, затрагивающий все его звенья и уровни, становится совершенно очевидным. Системный кризис образования объясняют тем, что консервативное по своей сути, оно не успевает за жизненными изменениями и прогрессом. Во многих областях современные дети опережают взрослых, информация добывается ими для своих нужд гораздо более оперативно и не из академических книг. Кроме того информация, став общедоступной и быстро извлекаемой, перестала быть ценностью, профессионал сейчас понимается как специалист быстро ориентирующийся в изменяемой ситуации, умеющий подобрать наиболее эффективное средство для решения текущей прикладной задачи. Попытка преодолеть кризис приводит к появлению во всем мире альтернативных школ, экспериментов с содержательной частью базового образования, формами и методами обучения.

Ряд проблем, так и не решенных, достался от предыдущих витков изменений в сфере образования. Например, не были найдены стратегии развития человека и его способностей в образовательной системе, не удалось реализовать субъектный подход, возникли сложности со специализированным обучением и т.д. То, что выдвигалось как приоритетная задача, оказалось отодвинутым на задний план и решалось, если решалось вообще, в самую последнюю очередь и зачастую формально. В какой-то момент времени академические умения приобрели вдруг самостоятельную, очень большую ценность и образование двинулось по пути расширения объема образовательных программ и искусственного увеличения скорости их прохождения, что привело к последствиям

игнорирования особенностей возрастного развития, исключаящим самого субъекта социализации с отдаленными временными целями. Для дошкольного образования это оказалось наиболее неблагоприятным, поскольку возрастные задачи и специфика этого возраста были сметены нарастающим темпом и задачами следующего за ним школьного периода.

Попыткой преодоления системного кризиса стали разработанные новые государственные стандарты образования. В них наблюдается ряд положительных изменений. Прежде всего, это возвращение самостоятельного статуса дошкольному возрасту вне контекста подготовки к школьному образованию. Вдумчивый педагог получает теперь возможность рассматривать ребенка в проекции его целостной жизненной перспективы, что собственно и определяет возраст как базовую составляющую формирования личности. А база, как известно, самое главное, менять ее неправильно сформированную очень тяжело. Вторым наиболее важным, на наш взгляд моментом является возврат специфических для детей методов и прежде всего игровых, образно-действенных, включенных в практический опыт. Ну и, безусловно, сама игра как ведущий вид деятельности, обретает самостоятельную ценность и значимость, становится объективным критерием общего развития ребенка и методом работы с ним.

Использованные источники:

1. Абраменкова, В. В. Во что играют наши дети? Игрушка и АнтиИгрушка / В. В. Абраменкова. – М. : Яуза, Эксмо, Лепта Книга, 2006. – 640 с.
2. Авдулова Т.П. Психология игры : современный подход : учеб. пособие / Т. П. Авдулова. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 208 с.
3. Леонтьев, А. Н. Избранные психологические произведения / А. Н. Леонтьев. – М. : Педагогика, 1983. – 392 с.
4. Покровский, Е.А. Русские детские подвижные игры : в 2 частях / Е. А. Покровский – СПб.: Агентство образовательного сотрудничества, 2006. – 120 с.
5. Хейзинга, Й. Homo ludens. Человек играющий / Й. Хейзинга; пер. В.В. Ошиса. – М. : Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 352 с.
6. Эльконин, Д. Б. Психическое развитие в детских возрастах / Д.Б. Эльконин. – М. : Изд-во «Институт практической психологии», Воронеж : НПО «МОДЭК», 1997 – 416 с.
7. Эриксон, Э. Г. Детство и общество / Эрик Г. Эриксон; пер. А.А. Алексеева. – 2-е изд., перераб. и дополн. – СПб.: ООО «Речь», 2002. – 416 с.

*Мальбахов С.А.
студент 1 курса
Ловянникова В.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономической теории и мировой экономики
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь*

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

В статье исследуются задачи, связанные с исследованием особенностей перехода России от командно-административной экономической системы к рыночной, выявлением особенностей развития российской экономики.

Ключевые слова: Россия, переходный период, рыночная экономика, государственное регулирование экономики, экономическая политика, стабилизация экономики, проблемы, границы государственного вмешательства.

Экономическая политика России включает два основных периода: политику переходного периода, который длился последнее десятилетие минувшего века, и современную политику, направленную на стабилизацию экономики и стимулирование экономического роста (конец XX - начало XXI в.).

Переход от административно-командной экономики к рыночной был весьма сложным и противоречивым процессом. Сложность и неоднозначность переходного периода были обусловлены следующими причинами: одновременно действовали законы, присущие как старой, так и новой системе; население с трудом воспринимало преобразования рыночной системы; в экономике практически не было специалистов в области рыночных отношений. Кроме того, переходный период совпал со временем, когда Россия находилась в состоянии глубокого экономического, социального и политического кризиса. Поэтому при составлении экономической политики нужно было это учитывать. Основными целями этой политики были создание основ рыночной экономики, экономическое выживание и поиск путей для стабилизации. Добиться этих целей можно было только путем создания сильной правовой базы, регулирующей рыночные отношения, структурной перестройки и начала существенных экономических реформ. За это время осуществлены разгосударствление и приватизация; переход к рыночному ценообразованию; были положены начала созданию условий для конкуренции, формированию правовой базы рыночных отношений и рыночной инфраструктуры, структурной перестройке, одной из форм осуществления которой явилась конверсия.

Меры, принятые в переходный период, не бесспорны и не всегда имели только положительный смысл. Однако несомненно, что во многом благодаря им и стечению некоторых обстоятельств, например стабильно

высокому уровню цен на экспортируемую Россией нефть, экономика России к началу XXI в. вышла на путь преодоления экономического кризиса.

Анализируя состояние экономики современной России, можно определить границы необходимого государственного вмешательства в экономику.

1. Прежде всего, это отрасли, где перестаёт эффективно действовать механизм рыночной саморегуляции. Механизм свободного рынка позволяет удовлетворять потребности, выражаемые в денежной форме через спрос. Но существуют потребности, которые невозможно измерить в деньгах: национальная оборона, охрана общественного порядка, национальная сеть коммуникаций и т.д., здесь без государственного вмешательства не обойтись. Так же особо пристальное внимание должно уделяться ценообразованию естественных монополий и монополиям вообще. Особо хотелось бы отметить те сферы, которые более близки к основной части населения – жилищно-коммунальные хозяйства, которые так же являются монополиями, но местное управление не уделяет ему должного внимания.

2. Ещё одной из важнейших функций государства в рыночной экономике является перераспределение доходов. Рынок признаёт справедливыми доходы, полученные в результате свободной конкуренции на рынке, в обществе же есть люди, не владеющие ни землёй, ни капиталом и не трудоспособные. Они не участвуют в деятельности рынка и не получают доходов. Есть и люди, способные работать, но которые не могут найти себе подходящую работу. Рынок не в состоянии обеспечивать таких людей, поэтому их содержание ложиться на плечи государства. Во всех вышеперечисленных случаях оно имеет право вмешаться в перераспределение доходов, так как то, что несправедливо с точки зрения рыночного механизма, несправедливо с позиции общечеловеческих норм морали и нарушает право человека на достойное существование в обществе.

3. Государство обязано брать на себя задачу обеспечения правовой базы: предоставление законного статуса частным предприятиям, соблюдение права частной собственности и т.д.

4. Одной из главных обязанностей государства является финансирование оборонной промышленности и связанной с ней научно-технической базы.

В целом, можно сказать, что вмешательство государства в экономику необходимо. Вопрос только в том, каким образом это вмешательство должно осуществляться, какие методы и инструменты должно использовать государство в своей деятельности.

Главной же проблемой современной российской экономики является недобросовестность чиновников всех уровней и высокий показатель коррупции. Вследствие этого граждане страны перестают доверять своему государству, снижается предпринимательская активность, ухудшается социальная обстановка, из-за тяжёлой экономической обстановки государство не в состоянии выплачивать высокую заработную плату людям,

работающим на бюджетных предприятиях, поэтому люди не хотят работать в таких важных социальных сферах, как здравоохранение и образование. Ещё одной проблемой стал процесс сращивания власти с мафиозными структурами. Корень этих проблем лежит в огромном бюрократическом аппарате, поэтому единственным способом решить эти проблемы является его сокращение до минимальных размеров, ведение системы высоких штрафов и лишение депутатов и чиновников политической неприкосновенности. Эти меры в долгосрочном периоде смогут улучшить состояние экономики и обеспечить её конкурентоспособность на мировом рынке.

*Мамед М.А.
студент 4 курса
Глушков Г.А.
студент 4 курса
Брянский Гос. Университет
РФ, г. Новозыбков*

ФОРМИРОВАНИЕ ИКТ-КОМПЕТЕНЦИЙ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ

Аннотация:

В данной статье рассматриваются рекомендуемые этапы изучения курса информатики в школе, формирование ИКТ-компетенций на базе изучения ИКТ-технологий, делается вывод из статьи.

Ключевые слова: ИКТ, информационное общество, компетенция.

Информационное общество – новая историческая фаза развития цивилизации, в которой все сферы деловой активности людей во все большей степени опираются на информацию, связаны с использованием средств информационных и коммуникационных технологий – требует радикальных изменений в системе образования.

В Проекте концепции федеральных государственных образовательных стандартов общего образования говорится об изменении общей парадигмы образования:

- от определения цели школьного обучения как усвоения знаний, умений, навыков к определению цели как формированию умения учиться – как компетенции, обеспечивающей овладение новыми компетенциями;
- от «изолированного» изучения учащимися системы научных понятий, составляющих содержание учебного предмета, к включению содержания обучения в контекст решения значимых жизненных задач;
- от стихийности учебной деятельности ученика к её целенаправленной организации и планомерному формированию, созданию индивидуальных образовательных траекторий;
- от индивидуальной формы усвоения знаний к признанию решающей роли учебного сотрудничества в достижении целей обучения.[1]

Чтобы не отставать от времени, я ставлю перед собой задачу – не только формировать у обучающихся определенные суммы знаний, но и развивать их личности, их познавательные и созидательные способности.

Какими видятся новые образовательные результаты учащихся:

На уроках ученики решают предметные задачи, а в жизни все проблемы междисциплинарны...	Наличие общеучебных умений и опыт решения жизненных проблем на основе знаний и умений
Количество информации в мире каждые 2–3 года удваивается	Навыки работы с информацией: поиск, оценка, отбор и организация информации
В жизни человек не решает учебные задачи, а делает важные дела	Навыки проектной деятельности и экспертной оценки полученных результатов
Школьные задачи давно известны. Каждая жизненная задача новая	Навыки исследовательской деятельности, включающие проведение реальных и виртуальных экспериментов
В советском обществе идеалом работника был исполнитель. Современная эпоха требует созидателя.	Навыки самостоятельного изучения материала, оценки результатов своей деятельности, умения принимать решения в нестандартной ситуации
Большое дело не сделать в одиночку	Навыки работы в группе, умения соотносить и координировать свои действия с действиями других людей, проводить рефлексию и обсуждение

Я- будущий учитель информатики, а информатика – это наука о закономерностях протекания информационных процессов в системах различной природы, о методах, средствах и технологиях автоматизации информационных процессов, о закономерностях создания и функционирования информационных систем. Но и в любой другой предметной области может быть выделен информационный аспект, выявлены виды информационной деятельности и адекватные им виды учебной деятельности с использованием информационных и коммуникационных технологий, осуществляемые инвариантными приемами, которые опираются на закономерности информатики как фундаментальной науки и представляются ее практическими методами и средствами, в том числе – поиска, моделирования, визуализации информации об изучаемых или исследуемых объектах.

Вывод: выпускник школы – это современный человек, он не только владеет неким объемом знаний, но и умеет учиться, самостоятельно добывать, использовать новые знания, определять цели познавательной деятельности; находить оптимальные способы реализации поставленных целей; использует разнообразные информационные источники; ищет и находит необходимую информацию, оценивает полученные результаты; организует свою деятельность; сотрудничает с другими учащимися. За порогом школы востребованными становятся способность и готовность всю жизнь учиться, навыки исследовательской деятельности, способность

самостоятельно решать проблемы в различных сферах деятельности на основе использования полученных компетенций.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
2. Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.09.2011 № АП-1057/07 «Правила подключения общеобразовательных учреждений к единой системе контент-фильтрации доступа к сети Интернет, реализованной Министерством образования и науки Российской Федерации».
3. Интернет-ресурс: <http://минобрнауки.рф>

*Мамлеева Д.Ф.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

**ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НА МАТЕРИАЛАХ МУСП
«КОЛОС» БУЗДЯКСКОГО РАЙОНА**

В настоящее время, во многих сферах можно встретить понятие, термин «Антикризисное управление». Под антикризисным управлением понимается процесс применения форм, методов и процедур, направленных на социально-экономическое оздоровление финансово-хозяйственной деятельности предприятия, отрасли, создание и развитие условий для выхода из кризисного состояния экономики региона или страны в целом.

Основными целями деятельности любой организации являются, получение прибыли, сохранение и наращивание капитала. Их достижение обеспечивает необходимый уровень эффективности работы хозяйствующего субъекта и удовлетворение интересов его собственников. Прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции[2]. То есть это конечный финансовый результат деятельности организации, определяющийся как разница между выручкой и затратами на производство и реализацию.

Но кризисы неизбежны в деятельности любой организации и получают повсеместное проявление.

Когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удастся лишь возмещать затраты – прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки – это область критического риска что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое положение, не исключаящее банкротство.

Банкротство означает отсутствие денежных средств, в результате чего должник становится неспособным исполнять финансовые обязательства

перед кредитором.

Минимизация рисков возникновения несостоятельности является одним из приоритетных направлений в хозяйственной деятельности любой организации. В противном случае организация, может не только нанести материальный ущерб контрагентам, но, и упустить предполагаемую прибыль.

Страхование рисков, основной прием снижения риска. Страхование вероятных потерь служит не только надежной защитой от неудачных решений, но и повышает ответственность лиц, принимающих решения, принуждая их серьезнее относиться к разработке и принятию решений, регулярно проводить защитные мероприятия в соответствии со страховыми контрактами.

Какие именно риски необходимо застраховать приведены на рисунке 1.

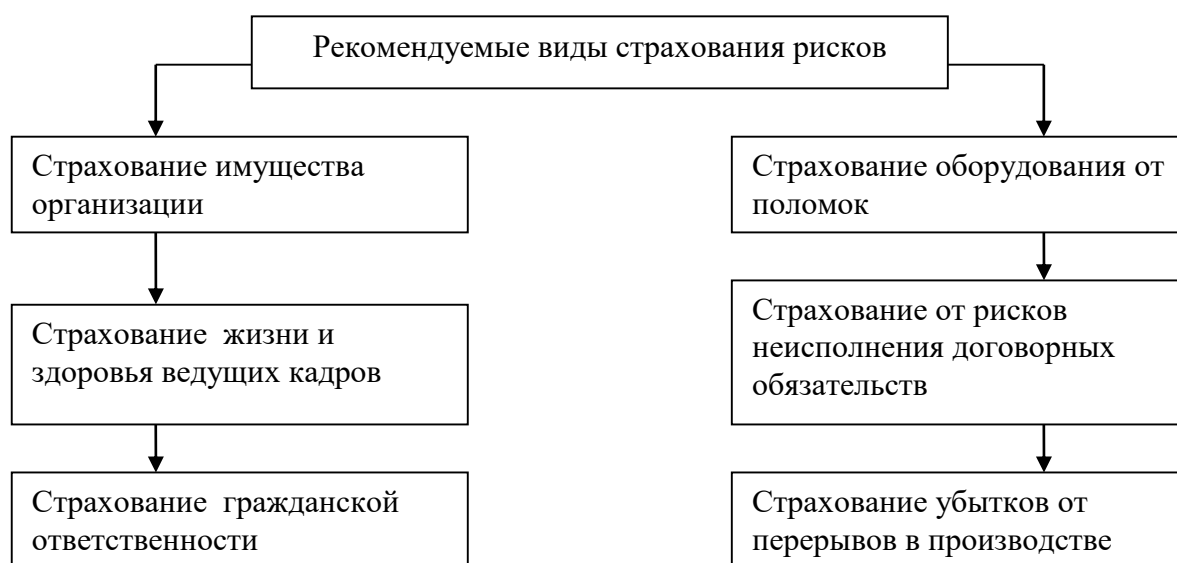


Рисунок 1 Рекомендуемые виды страхования рисков в МУСП «Колос».

Таким образом, страхование так же может являться инструментом антикризисного управления.

Рассмотрим анализ финансовых результатов на примере МУСП "Колос" Буздякского Района РБ таблица 1.

Таблица 1 Анализ финансовых результатов МУСП "Колос"

Показатели	Значение показателя, тыс.руб		Изменение, %
	2013г.	2014г.	
Выручка	35445	26095	73,62
Себестоимость продаж	36118	25948	71,84
Валовая прибыль	673	147	21,84
Прибыль (убыток) от продаж	673	147	21,84
Прочие доходы	6031	2852	47,29
Прочие расходы	1875	1284	68,48
Прибыль (убыток) до налогообложения	1804	116	6,43
Чистая прибыль	1804	116	6,43

Из таблицы видно, что в 2014 году по сравнению с 2013 годом все показатели снизились. Так выручка в 2014 году составила 26095 тыс.руб. (73,62%); Валовая прибыль составила в 2014 году 147тыс.руб.(21,84%); Чистая прибыль составила 116тыс.руб.(6,43%).

Также выполним расчет показателей рентабельности на примере баланса МУСП "Колос" Буздякского Района РБ таблица 2.

Таблица 2 Расчет показателей рентабельности

Показатель	2012г.	2013г.	2014г.	Изменения
Рентабельность реализованной продукции	26,74	1,86	0,57	-26,17
Рентабельность производства	0,14	3,41	0,23	0,09
Рентабельность совокупных активов	0,13	3,37	0,23	0,1
Рентабельность внеоборотных активов	0,19	5,26	0,38	0,19
Рентабельность оборотных активов	0,39	9,35	0,59	0,2
Рентабельность чистого оборотного капитала	0,82	15,3	1,18	0,36
Рентабельность собственного капитала	0,19	4,63	0,33	0,14
Рентабельность инвестиций	0,16	3,91	0,29	0,13
Рентабельность продаж	0,28	5,09	0,44	0,16

Из таблицы видно, что все показатели рентабельности организации в 2013 году на очень низком уровне (0,23 до 1,18). В динамике наблюдается повышение (кроме рентабельности реализованной продукции).

Прежде всего, необходимо осознать, что такого же процветания, как раньше, не будет еще долгое время. Следует сместить приоритеты от повышения прибыли в сторону сохранения имеющейся прибыли и недопущения её дальнейшего падения.

Рассмотрим те меры, которые можно предпринять, в порядке убывания их важности:

- Предотвращение закрытия и уменьшение затрат. Сокращение затрат компании выражается в увеличении эффективности использования ее финансовых ресурсов.

- Сокращение арендуемых площадей. Затраты на аренду недвижимости: офиса, склада или здания, составляют существенную долю в расходах компании. Если эти площади используются не на 100%, либо их использование не направлено на получение прибыли, то необходимо освободить свободные метры или сдать их в аренду.

- Сокращение штата. При снижении оборота компании образуются неиспользуемые трудовые ресурсы. Не имеет смысла содержать лишних сотрудников.

- Снижение зарплаты – это ещё одна радикальная мера. Однако она должна найти понимание среди сотрудников компании, правда, для этого необходимо провести разъяснительные беседы с людьми.

- Уменьшение текущих расходов. Экономить нужно на всем, лишь бы это не сказывалось на качестве продаваемых товаров и услуг. К текущим расходам относятся расходы на электроэнергию, на бензин, на связь (телефон, интернет), офисные принадлежности и канцтовары и другие.

Экономия в данном случае означает более полное и рациональное использование.

После принятия всех возможных мер для предотвращения банкротства и сохранения рентабельности компании, необходимо позаботиться о росте продаж. Выходом служит налаживание новых каналов продаж продукции и услуг.

Итак, в данной работе рассмотрены основные меры, которые позволят преодолеть трудные для компании времена. Некоторым компаниям даже они не помогут подняться до уровня рентабельности без еще более радикальных мер. Но также существуют компании, которым кризис идет только на пользу.

Использованные источники:

- 1.Бланк И.А.Управление финансовыми ресурсами / И.А.Бланк.-М: Издательство «Омега-Л», 2010.-768с.
- 2.Ефимов, О.Н. Агросстрахование. Научно-практические рекомендации/О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 517 стр.
- 3.Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013.

*Мамлеева Д.Ф.
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

СТРАХОВЫЕ ПЕНСИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность темы исследования обусловлена значением обязательного пенсионного страхования, как ключевого элемента системы социальной защиты населения, а так же тем, что финансовые средства обязательного пенсионного страхования выступают потенциальным ресурсом инвестиций и являются одним из источников формирования «длинных» денег в экономике.

Страховая пенсия – это ежемесячная денежная выплата для компенсации гражданам заработной платы или другого дохода, которые они получали в период трудовой деятельности, а также компенсация дохода, который утратили нетрудоспособные члены семьи застрахованного лица в связи с его смертью.

Лица, имеющие право на страховую пенсию:

1. Право на страховую пенсию имеют граждане Российской Федерации, застрахованные в соответствии с Федеральным законом от 15 декабря 2001 года N 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации", при соблюдении ими условий, предусмотренных настоящим Федеральным законом.
2. Нетрудоспособные члены семей граждан, указанных в части 1

настоящей статьи, имеют право на страховую пенсию в случаях, предусмотренных статьей 10 настоящего Федерального закона.

3. Иностранцы граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в Российской Федерации, при соблюдении ими условий, предусмотренных настоящим Федеральным законом, имеют право на страховую пенсию наравне с гражданами Российской Федерации, за исключением случаев, установленных федеральным законом или международным договором Российской Федерации. [3]

В-соответствии с Федеральным законом от 28.12.2013 «О страховых пенсиях» № 400-ФЗ устанавливаются следующие виды страховых пенсий:

- страховая пенсия по старости;
- страховая пенсия по инвалидности;
- страховая пенсия по случаю потери кормильца.

Закон вступил в силу с 1 января 2015 года.

Первый вид страховой пенсии – пенсия по старости – по новому закону начисляется мужчинам по достижении ими возраста 60 лет и женщинам в 55 лет. Главными условиями возникновения права на этот вид страховой пенсии - наличие не менее 15 лет трудового стажа и пенсионного коэффициента равного 30-ти.

На второй вид страховой пенсии – пенсию по инвалидности – имеют право инвалиды I, II и III групп.

Пенсии по случаю потери кормильца получают нетрудоспособные лица, находящиеся на иждивении умершего при его жизни, члены его семьи.

В 2015 году установили минимальный размер ИПК (индивидуальный пенсионный коэффициент), являющегося обязательным условием для начисления лицу страховой пенсии – 6,6, который повышается ежегодно на 2,4 до достижения к 2025 году значение в 30 единиц.

Страховая пенсия с 2015 года учитывает периоды жизни гражданина, имеющие социальное значение, но не являющиеся страховыми, например, уход лицом, которому больше чем 80 лет.

Изменения в страховой пенсии 2015 году коснулись категорий, влияющих на ее величину:

- размер заработка – чем больше, тем выше величина выплаты;
- срок стажа страхования – чем длиннее, тем выше коэффициент;
- возраст явки лица для начисления выплат – повышается на каждый год после установленного пенсионного возраста.

Расчет осуществляется по формуле:

$$СП = (ФВ \times КПВ) + (ИПК \times КПВ \times СПК).$$

где СП — страховые выплаты; ФВ – фиксированная выплата; ИПК — индивидуальный пенсионный коэффициент, слагаемый из годовых коэффициентов лица; СПК – сумма 1 ПК на день установления выплат; КПВ – премиальный коэффициент — компенсация за выход на пенсию после пенсионного установленного возраста.

В соответствии с п.1 ч.10 ст.18 Федерального закона от 28 декабря

2013 г. № 400-ФЗ "О страховых пенсиях" размеры страховых пенсий ежегодно корректируются с 1 февраля в связи с установлением стоимости пенсионного коэффициента на эту дату исходя из роста потребительских цен за прошедший год.

Так, по данным Росстата, рост потребительских цен за 2014 год составил 11,4%. В связи с этим Правительство РФ утвердило индекс роста потребительских цен за 2014 год в размере 1,114. В результате стоимость одного пенсионного коэффициента, установленного по состоянию на 1 января 2015 года в размере 64 руб. 10 коп, с 1 февраля увеличился на 11,4% и составил 71 руб. 41 коп. Кроме того, с 1 февраля 2015 года установился коэффициент индексации фиксированной выплаты к страховой пенсии в аналогичном размере – 1,114.

В результате прибавки с 1 февраля средний размер страховой пенсии (без учета фиксированной выплаты к страховой пенсии) вырос на 743 рубля. При этом страховая пенсия по старости стала больше на 775 рублей, страховая пенсия по инвалидности на 362 рубля, страховая пенсия по случаю потери кормильца на 591 рубль. Таким образом, в 2015 г. средняя цифра страховой пенсии (она же трудовая) выросла на 837,97 рублей, увеличившись с 11207,8 до 12045,77 рублей.

Страховая часть пенсии играет роль механизма, позволяющего уйти от всеобщей уравниловки и привязать размер трудовой пенсии к размеру заработной платы и стажу. То есть она напрямую зависит от того, сколько за весь трудовой период за данного человека было уплачено в Пенсионный фонд страховых взносов. Вся эта совокупность взносов называется расчетным пенсионным капиталом. Капитал, учитываемый в страховой части индивидуального счета, не настоящий — это права. То есть взносы, поступающие за вас, лишь записываются, а реальные деньги идут в бюджет Пенсионного фонда на выплату страховой пенсии нынешним пенсионерам. Таков механизм условно-распределительной системы. На сумму ваших прав в будущем, исходя из возможностей бюджета в тот момент, начислят реальную сумму, которая будет оплачиваться из взносов будущих поколений. Она может быть больше или меньше в зависимости от демографической и экономической ситуации.

Использованные источники:

1. Зарипова Р.Р., Сираева Р.Р. Совершенствование пенсионной системы // Современное государство: проблемы социально-экономического развития материалы международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса. - 2013. - С. 115-116.
2. Сираева Р.Р. Современные пенсионные системы [Текст]: учеб. пособие /Р.Р.Сираева. - Уфа: Башкирский ГАУ, 2012-256с.
3. Федеральный закон от 28.12.2013 N 400-ФЗ "О страховых пенсиях"

Мамлеева Д.Ф.
студент 4го курса
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема повышения прибыли организации в настоящее время весьма актуальна. В современных условиях нестабильного, постоянно трансформирующегося рынка, в котором конкурентоспособность и выживаемость организации выходит на первый план, грамотная и эффективная политика ведения финансово-хозяйственной деятельности организации является основой управления.

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации любой организационно-правовой формы представлен в виде прибыли или убытка. Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) складывается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества организации и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции[2]. То есть это конечный финансовый результат деятельности организации, определяющийся как разница между выручкой и затратами на производство и реализацию.

Когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удастся лишь возмещать затраты – прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки – это область критического риска что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое положение, не исключающее банкротство.

Для реальной оценки уровня прибыльности организации пользуются методами комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. В числе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности используются показатели рентабельности [1]. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Рентабельность продукции определяет эффективность реализации продукции на 1 рубль проданной продукции. Другими словами показывается количество средств, оставшееся у организации после покрытия себестоимости продукции. Рентабельность внеоборотных активов определяет тот возврат, который генерируется фондами, используемыми в хозяйственной деятельности. Через него проявляется взаимосвязь баланса и

отчета о прибылях и убытках. Рентабельность собственного капитала отражает эффективность использования собственных источников финансирования. Рентабельность продаж характеризует, сколько приходится суммы прибыли от продажи на 1 рубль выручки организации.

Рассмотрим показатели рентабельности МУСП «Колос» Буздякского района.

Таблица Показатели рентабельности организации, %

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Изменения
Рентабельность реализованной продукции	3,82	26,74	1,86	-1,96
Рентабельность производства	0,59	0,14	3,41	2,82
Рентабельность совокупных активов	0,56	0,13	0,03	-0,53
Рентабельность внеоборотных активов	0,87	0,19	5,26	4,39
Рентабельность оборотных активов	1,59	0,39	9,35	7,76
Рентабельность чистого оборотного капитала	4,39	0,82	15,3	10,91
Рентабельность собственного капитала	1,02	0,19	4,63	3,61
Рентабельность инвестиций	0,73	0,16	3,91	3,18
Рентабельность продаж	1,49	0,28	5,09	3,6

Из таблицы видно, что почти все показатели рентабельности организации находятся на очень низком уровне от 0,03 до 26,74. В динамике наблюдается тенденция к росту всех показателей (кроме показателя реализованной продукции и совокупных активов). Все эти показатели и каждый из них в отдельности указывают на возможность организации увеличивать прибыль и определяют инвестиционную привлекательность. Как видно из таблицы в некоторой перспективе у организации могут возникнуть трудности в развитии своей деятельности.

В своей деятельности любая организация стремится достичь максимума прибыли, а это, в свою очередь, на прямую зависит от эффективности деятельности организации. Эффективность организации определяется способом производства и его эффективностью. Существуют различные направления повышения эффективности производства:

- научно-технический прогресс. Естественно, что при внедрении новых технологий в организации снизятся затраты на производство единицы товара и через экономию возрастет прибыль и эффективность;
- ресурсосбережение и модернизация оборудования;
- привлечение максимального объема инвестиций и их экономное и рациональное использование;
- повышение качества продукции и как следствие увеличение объема продаж;
- эффективность управленческого фактора (исследований, разработок и политики).

С последним фактором тесно соприкасается наука маркетинг, и, хотя все факторы должны находиться во взаимодействии. Использование разработок научно-технического прогресса приводит к значительным успехам в области повышения прибыли и снижения затрат.

Привлечение инвестиций позволяет организации восполнить недостающие ресурсы для формирования основных и оборотных средств.

Немаловажным фактором в формировании прибыли является человеческий фактор. Управление персоналом включает многие составляющие. Среди них: кадровая политика, взаимоотношения в коллективе, социально-психологические аспекты управления.

Ключевое же место занимает определение способов повышения производительности, путей роста творческой инициативы, а так же стимулирование и мотивация работников. Даже просто с экономической точки зрения, люди являются чрезвычайно дорогим ресурсом, а, следовательно, должны использоваться с максимальной эффективностью.

Внедрения предложенных мероприятий позволит увеличить прибыль и рентабельность организации. Кроме того, они позволят наладить систему финансового управления и в части планирования, автоматизировать учет, повысить деловую активность и инвестиционную привлекательность организации.

Использованные источники:

- 1.Бланк И.А.Управление финансовыми ресурсами / И.А.Бланк.-М: Издательство «Омега-Л», 2010.-768с
- 2.Пучкова И.Н. Финансовый менеджмент (финансовый анализ): Учебное пособие- 2011г.
- 3.Янбулатова Л.Р., Шутько Г.Н. Управление операционной прибылью организации. - Экономика и социум, № 4(9), 2013.

*Манаенкова К.О.
студент 5 курса
Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Финансовый университет
Россия, г. Липецк*

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ, ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА

В истории много примеров того, как небольшие, плохо вооруженные военные отряды ловко одерживали победу над более многочисленным и сильным противником. История этих сражений — это история «партизанских» войн. Примеры подобных побед есть и в бизнесе.

В 60-х годах прошлого века Marlboro по рейтингу самых крупных сигаретных брендов занимал 31-ое место, то есть практически находился в самом конце списка. Кроме того, эти сигареты считались исключительно женскими. Положение дел компании было неплохим, но бренду Marlboro требовалась значительно большая популярность. И тогда Philip Morris нанял рекламное агентство, которое создало образ ковбоя Marlboro, которого мы знаем сейчас. А после того как была проведена маркетинговая кампания с использованием «партизанских» методов, Marlboro стал брендом №1 в

многомиллионной сигаретной индустрии, который одинаково хорошо продается как среди мужчин, так и среди женщин. Однако для этого понадобились миллионы долларов, которые Philip Morris не жалел для продвижения своего бренда. Но в сегодняшнем жестком конкурентном мире бизнеса, трудно представить себе возможность потратить столько времени и денег, чтобы достичь подобного успеха. В связи с этим и используются методы «партизанского» маркетинга, где результат достигается быстро и с минимальными затратами.

До 1984 г. принципы «партизанского» маркетинга знали всего несколько человек в мире, которые фанатично хранили свой секрет. Но положение дел кардинально изменилось, когда маркетинговый гений Джей Конрад Левинсон выпустил книгу под названием "Партизанский маркетинг. 100 идей эффективной торговли". Кстати, название Левинсон взял из военной сферы – партизанские отряды, это небольшая по численности группа, которая, тем не менее, наносит существенный ущерб противнику, как раз благодаря своей малочисленности и незаметности. С тех пор он издал около трех десятков трудов, посвященных придуманной им науке.. Его книги переведены на 37 языков и подлежат обязательному изучению во многих программах MBA. Сейчас Левинсон считается одним из самых уважаемых авторов и маркетологов в мире.

Джей начал все с нуля. И такой успех «партизанского» маркетинга был лучшим доказательством эффективности принципов, которым он учил.

Чем же «партизанский» маркетинг отличается от обычного? Партизанский маркетинг – отличный способ рекламы для компании, которая не обладает большим бюджетом. Из-за этого его часто называют «малобюджетным маркетингом». В то же время он нацелен на конкретную аудиторию, то есть обладает максимальной эффективностью.

Маркетологи, исповедующие принципы «партизанского» маркетинга, для достижения цели могут надеяться только на свое креативное мышление, но никак не на большие маркетинговые бюджеты. Одним из примеров удачного использования «партизанских» методов маркетинга можно назвать опыт американской промышленной компании Evans Industries. Несколько лет назад перед ней встала необходимость разработать эффективный, с точки зрения затрат, способ стимулирования дистрибьюторских продаж. «Я мог бы развернуть широкую рекламную кампанию, — рассказывает Сальвадор Алиотта, президент Evans Industries, — но мы не располагали достаточными средствами. Поэтому у меня не было другого выбора, как придумать способ привлечения дистрибьюторов в условиях ограниченного бюджета. В те времена, джек-пот в одной популярной калифорнийской лотерее составлял \$20 млн. Мы купили несколько сотен лотерейных билетов и разослали их своим дистрибьюторам вместе с письмом, в котором говорилось о том, что они могут стать миллионерами, либо выиграв в лотерею, либо продавая нашу продукцию. Всего за \$300 мы провели эффективную кампанию, которая позволила повысить уровень осведомленности о наших товарах».

Алиотта использует методы «партизанского» маркетинга уже достаточно давно. На своем предыдущем посту в фирме, которая занималась производством колес и подшипников, у него была задача разработать печатную рекламную кампанию с очень маленьким бюджетом. Понимая, что его имя было известно больше, чем имя компании, так как он работал в этом бизнесе уже длительное время, Алиотта создал черно-белый рекламный макет, на который была помещена его фотография и фотография Ли Якокки как знак одобрения деятельности компании. В течение года Сальвадор потратил около \$10 тыс. на рекламу, в то время как продажи компании выросли до \$1 млн.

Ещё один пример эффективного использования "партизанского маркетинга". Рекламное агентство Rethink из Канады запустило партизанскую кампанию для рекламы защищенной пленки для стекол Scotchshield. В городе были установлены 3 прозрачные «сейфа», с применением «противовандальной» пленки Scotchshield. В каждой витрине лежало по 1 млн. долларов и надпись: "Реклама сверхпрочного стекла! Деньги - настоящие!" Кто разобьет - тот и заберет". Нестандартный подход впечатлил, как профессиональных рекламистов, многие признали идею гениальной - так и обычных людей, которые бурно обсуждали, как достать такую кучу денег из-под стекла.

Бить по сейфу можно было только руками и ногами. А использование каких-либо специализированных инструментов, оружия или техники не разрешалось. За соблюдением правил следили бдительные охранники, которые находились на другой стороне улицы. Многие пытались достать эти деньги, но стекло так никто разбить не смог. В итоге, рекламный трюк стоил заказчику всего 6 тыс. USD, и был признан очень успешным: его освещали во многих СМИ, а фотографии этого стенда теперь можно найти на многих ресурсах интернета, которые имеют отношение к маркетингу и рекламе.

Агентство Arriba Media Group провело рекламную кампанию для продвижения пентхаусов одного из застройщиков элитной недвижимости. Пентхаус – специфический товар для определенной категории потребителей, поэтому рекламировать их стандартными методами довольно сложно. Поэтому была выбрана идея адресной рассылки, в результате которой целевая аудитория (собственники крупного бизнеса) получили посылку с необычным содержанием. Каждому предполагаемому клиенту, в определённый день, курьер лично в руки отдавал коробку из плотного чёрного картона. Открыв её, сложно было не удивиться: лишь убрав пух и перья, человек обнаруживает непосредственно рекламный буклет, который гласил: "Вы не умерли. Просто небеса стали ближе." На последующих страницах – рассказ о том, что представляет собой пентхаус и о преимуществах этого вида элитной недвижимости.

Ещё одна реклама вызвала фурор среди населения. Настоящий Mini Cooper подвешенный на многоэтажном здании, 2500 ваттные прожекторы, добивающие до стратосферы и оригинальная реклама, о которой бесплатно

написали как многие СМИ, так и многие сайты в интернете.

Как видно из этих примеров, «партизанский» маркетинг ориентирован в основном на привлечение внимания. Именно так действовала компания, которая в своей рекламе обещала возможность пристрелить кота в определенный день в назначенном месте. Разумеется, это вызвало бурю гневных звонков из общественных организаций, полиции и даже от мэра города. Местные газеты пестрели заголовками вроде «Убийство кота: правда или ложь?» В конце концов, когда наступил тот самый день, все увидели, что кот представлял собой картонный манекен высотой 6 футов. Его действительно можно было пристрелить. За доллар, тремя выстрелами из ружья для пейнтболла.

Будучи таким же изобретательным, как Vans Harley-Davidson, следует, однако, держать свою фантазию в определенных рамках, чтобы не перейти границу этики или даже закона. Определенно нельзя назвать партизанским маркетингом расклеивание объявлений в публичных местах, разрисовывание стен зданий логотипом компании или выпрыгивание во время матча на футбольное поле с плакатом, рекламирующим новый продукт. Левинсон подчеркивает, что «партизанский» маркетинг не означает, что вы должны становиться нарушителем норм приличия и закона, чтобы помочь своему бизнесу.

Главной догмой «партизанского» маркетинга являются взаимоотношения, которые имеют несколько видов:

1. Отношения с клиентами. Автомобильная компания Peterbilt Motors, ежегодно отправляет своим клиентам высококачественные календари с фотографиями грузовиков, которые производит компания. Небольшие контакты, показывающие внимание к клиенту, часто являются самыми значительными во всей маркетинговой политике.

2. Отношения с персоналом. Каждый сотрудник компании, от секретаря до курьера, должен знать, что руководитель считает его профессионалом маркетинга. Необходимо помнить, что от того, какие отношения складываются у сотрудников с клиентами, поставщиками и между собой, зависит успех в бизнесе.

3. Отношения с конкурентами. Вместо того чтобы воевать с конкурентами, сторонники «партизанского» маркетинга ищут с ними пути сотрудничества. Это так называемый маркетинг объединения (fusion marketing). Он применяется для создания стратегических альянсов между компаниями, которые позволяют им поддерживать друг друга, совместно увеличивать объемы продаж и более эффективно распределять маркетинговые средства.

Количество конкретных техник, которые используются в современном партизанском маркетинге огромно, и каждый день маркетологи придумывают все новые способы проведения эффективных маркетинговых кампаний, экономя при этом огромные суммы денег.

К примеру, довольно популярный прием с использованием стикеров,

которые крепятся на двери, - немного ниже глазка. Такие часто использует фирма «Papa Johns» для продвижения доставки пиццы. Аналогичный прием с использованием таких стикеров, только теперь к тысячам жителей Германии в дверной глазок заглядывает известная модель Эва Падберг и предлагает им каталог Otto.

Очень необычная и эпатажная техника называется "сумасшедший трюк". Чтобы заставить всех запомнить и говорить о своей компании, маркетологи фирмы должны разработать такую сумасшедшую акцию, выбивающуюся из повседневной рутины. К примеру, компьютерная компания Asclain в августе прошлого года предложила любому желающему 500 фунтов стерлингов и бесплатную игровую приставку за то, что он поменяет свое имя на «Турок» (название анонсированной игры этой компании). Отбоя от желающих не было. 3000 человек согласились поменять свое имя.

Некоторые принципы «партизанского» маркетинга очень похожи на те, которые используются в традиционном маркетинге. На самом деле, все удачные маркетинговые идеи основаны на знании целевых рынков и умении эффективно и последовательно поддерживать связи с ними. Хотя, в конце концов, лучший способ отличить сегодняшний «партизанский» маркетинг от вчерашних традиционных методов состоит в понимании того, что творческий подход означает и дает больше, чем деньги.

Использованные источники:

- 1.Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]//Зюзина Н.Н. -Липецк, ЛКИ.- 2010. -54 с.
- 2.Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. -Тамбов- Липецк, Изд-во Першина Р.В.- 2012.5 с.
- 3.Котлер Ф.,Сетиван А.,Караджайя Х.Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее- к человеческой душе. -М. : Альпина Бизнес Букс, 2012.

*Маннанова Г.И.
студент
Латыпова З.И., к.ф.н.
доцент
ИНЭФБ БашГУ
Россия, г. Уфа*

ПРИМЕРЫ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В течение длительного времени в отечественной экономике главенствовал технократический подход к хозяйствованию на уровне организаций, когда брались за основу и ставились производственные планы, бюджеты, административные распоряжения. Сейчас положение меняется супротивно. Практика доказывает, что человеческие возможности являются

основными в достижении поставленных целей. Какими бы благоприятными ни были внешние условия, замечательные идеи, новейшие технологии, без хорошо подготовленного персонала высокой эффективности работы добиться невозможно. Управление персоналом имеет важнейшее значение для всех предприятий. Без людей нет предприятия. Без нужных сотрудников ни одно предприятие не сможет достигнуть своих поставленных целей и выжить.[2]

Человек является важнейшим компонентом производственного процесса в организации, которое заинтересовано в повышении конкурентоспособности своей продукции, а это требует отбора как высокоэффективных технологий и техники, так и наиболее способных сотрудников.

Однако в настоящее время большинство предприятий в России не разделяют новые подходы к управлению персоналом и новый (стратегический) взгляд на персонал. В связи с отсутствием понимания стратегической роли персонала, средний бизнес начинает сталкиваться с рядом взаимосвязанных между собой проблем кадрового характера. Рассмотрим подобное на примере некоторых российских компаний. Перед независимым экспертом в одной из компаний г. Кирова ставится задача определения динамики численности сотрудников за определенный период времени по подразделениям компании. Эта задача преследует несколько целей.

Во-первых, динамика численности показывает наличие или отсутствие текучести кадров, что, в свою очередь, является индикатором профессионализма подбора и расстановки персонала.

Во-вторых, динамика численности сотрудников позволяет определить такие величины, как средняя заработная плата сотрудников соответствующего подразделения, отношение финансового результата к количеству работников (показывает «полезность», приносимую одним человеком на его рабочем месте). Эти показатели важны для руководства потому, что на их основе возможно принятие решений как об улучшении мотивации персонала, изменении системы подбора кадров, так и о выработке стратегии предприятия на основании того, какое подразделение более доходно и где лучше организовано производство.

В-третьих, динамика численности персонала в сравнении с финансовым результатом различных отрезков времени может показывать и то количество работников, которое оптимально для данной организации (основываясь на маржинальных издержках). В ходе выполнения поставленной задачи возникли следующие трудности: — выяснилось, что учет кадров на предприятии не систематизирован: нет единой базы данных по работникам предприятия, а имеющиеся данные не обновляются; — полностью отсутствует автоматизация труда кадровой службы; — при заполнении документов при поступлении на работу или увольнении работников допускаются элементарные ошибки, затрудняющие учет кадров.

Следовательно, чтобы контролировать ситуацию на производстве, необходимо иметь налаженную систему учета персонала.

Такая система необходима не только для работников кадровой службы, но и для руководства организации. Очень важно видеть, что на определенном этапе развития организации кадры становятся главной «проблемой».[1]

А в свое время, когда вводился автоматизированный учет на предприятии, никто не считал это важным. В первую очередь автоматизировали бухучет, потом финансовый учет, элементы основного производства и все, что с ним связано. И когда поняли, что дальнейшее совершенствование лежит в сфере кадрового состава, его мотивации и пр., обратились к нему с естественным желанием предварительного анализа, а оказалось, что даже система учета кадров не автоматизирована, не то чтобы быть интегрированной во всю автоматизированную систему учета организации. Основной вывод из данной ситуации: отсутствие учета может стать проблемой и серьезно тормозить развитие предприятия. В российских компаниях, особенно небольших, зарплаты часто назначаются «с потолка». Кандидат приходит на собеседование, его спрашивают, сколько он хотел бы получать, и если он подходит по своим профессиональным качествам, то его берут и платят названную цену. Иная причина значительных различий в заработной плате равноценных работников в том, что во многих российских компаниях нет единой, четкой системы оценки работников и начисления заработных плат. Особенно из-за бессистемности в большинство российских организаций размеры заработных плат работников — это таинство за семью печатями. Лишение ясности, понимания системы вознаграждений часто вызывает у работников ощущение дискриминации, несправедливости. В предприятиях, где работники постоянно проводят аттестацию и вовремя переназначаются зарплаты, такое положение дел вряд ли возможно.

Тем не менее, основная причина, по которой в российских предприятиях проявляется дисбаланс в размерах заработной платы — отсутствие стратегии в работе с сотрудниками. Организации не готовят кадрового резерва, не стараются предугадать возможные темпы и характер развития бизнеса на долгосрочную перспективу следовательно, будущие потребности в сотрудниках. В результате приходится быстро нанимать людей за большие деньги, и т.к., искать специалистов за разумную цену уже некогда. В результате цены на рынке труда становятся еще выше. И разница между зарплатой старых и новых работников еще более увеличивается.

У каждого предприятия могут возникать особые обстоятельства, которые влияют на положение дел. Иногда людям с большим потенциалом доплачивают, чтобы они не ушли, так как, их ждет продвижение на более высокие должности. Как правило, на первый взгляд эти меры мотивации отдельного персонала могут выглядеть как субъективность начальства, однако если подобные методы применять не систематически, а только в редких случаях, ситуация будет более прозрачной. Только тогда кадровая

политика является действенной, когда она реализовывают стратегии организации и направлена на достижение целей, стоящих перед ним.

Следовательно, кадровая политика должна быть частью общей стратегии развития фирмы, а значит, начинать ее разработку целесообразно на самом раннем этапе в рамках работы над общей стратегией организации.

Стратегический подход к управлению персоналом на предприятии— это залог ее роста и успешного развития. Предприятие, увеличивающая инвестиции в персонал, планирует в дальнейшем за счет этого занять лидирующие позиции на рынке, и это вполне логично, так как, именно человеческий фактор во многом определяет качество производимой продукции (работ, услуг). Сегодня не иметь концепции управления персоналом и экономить на его развитии — значит жить одним днем, не имея долгосрочной перспективы.

Использованные источники:

- 1.Латыпова З.И. Изменение ценностей человека в условиях становления общества потребления//Вестник ВЭГУ, 2012, №1, с. 160-165.
2. Моргунов Е.Б., Маслов Е.В., Шеметов П.В., Попов С.Г. и др. Управление человеческими ресурсами в организации, учебник под ред. 2010. – 124 с.

Мананова В.Р.

гр.0151

Дорожкина Е.В.

научный руководитель

ГРЕЙДИНГ ИЛИ НОВЫЙ СПОСОБ МЫШЛЕНИЯ

В последнее время тема грейдинга стала довольно актуальной для Российских компаний. Современные российские предприятия уделяют недостаточно внимания этому направлению в управлении персоналом. А руководителям необходимо знать и уметь использовать факторы оценки для повышения самоотдачи работников.

Система грейдов введена по заказу американских госструктур, которые хотели разобраться сколько нужно платить чиновникам одного профессионального уровня, но выполняющим разную работу [1]. Для решения данной проблемы была разработана универсальная система, учитывающая различные факторы, а именно ответственность, опыт, знания, навыки, умения и результативность труда. Для руководства российских организаций вопрос изменения существующих систем вознаграждения является весьма актуальным: его не устраивает отдача от вложений в персонал, высокие расходы на фонд оплаты труда, низкая производительность труда.

При этом целесообразно отметить определение понятия «грейдинг». С точки зрения Соснового А. и Гун А. грейдинг (англ. grade - степень, класс; grading - классификация, сортировка, упорядочивание) – это группировка должностей по определенным основаниям (определение "веса", классификация) с целью стандартизации оплаты труда в организации [2].

Тем не менее Лукьяненко А.Б. утверждает, что термин "грейдинг", подразумевающий оценку должностных позиций, в практике управления персоналом употребляется в двух основных значениях: грейдинг должностей или работ и грейдинг работников [3].

Грейдинг должностей или работ предполагает оценку и ранжирование должности независимо от того, какой именно работник занимает каждую из них. При этом грейд зависит от ценности и важности данной должности для компании.

Грейдинг работников, в свою очередь, оценивает и распределяет по грейдам персонально работников. При этом в совокупности учитывается и ценность выполняемой работы, и ценность самого работника, которая зависит от степени его квалификации, опыта, мастерства и уровня развития его профессиональных компетенций.

На сегодняшний день в практику системы грейдов внедряются различные виды и модификации в зависимости от степени сложности. В одной из статей Слипачук Светланы о новой системе оплаты труда различают четыре уровня сложности : система ранжирования должностей по степени сложности, система Эдварда Хэя (самого автора методики), а остальные две основаны на сложных математических расчетах, на матрицах, профильно-направляющих таблицах, графиках, а самое главное – на точном и последовательном соблюдении этапов методологии [4].

Систему вознаграждения по методу Хэя можно назвать новым способом мышления, а не только новой системой оплаты труда. Данная система основана на значимости и ответственности работ, на расчете сложности труда, что позволит внедрить такую структуру должностей которая будет мотивировать работника на увеличение собственного вклада в достижение общих результатов компании. Таким образом, сотрудник сможет управлять своим окладом (базовой частью), предлагая свои умения в обмен на справедливое вознаграждение.

При внедрении чего-то нового, а уж тем более в системе оплаты труда, всегда возникает много вопросов. Так, например, одна из украинских компаний, прежде чем применить метод Хэя (систему грейдов) проанализировала опыт других предприятий [5].

Не смотря на опыт внедрения системы грейдов в той или иной компании, следует отметить, что, как и любая другая система, грейдинг имеет ряд преимуществ и недостатков, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки грейдинга

Преимущества грейдинга	Недостатки грейдинга
обеспечивает эффективную схему вознаграждения, включающую оклады, социальный пакет, премии	требует больших расходов на разработку, внедрение, поддержание в рабочем состоянии
оптимизирует организационную структуру предприятия	привлечение большой группы экспертов

является основой для формирования стратегии развития персонала	необходимо осмыслить для каких целей существует та или иная позиция и какие задачи выполняет занимающий ее в компании сотрудник
обеспечивает прозрачность перспектив роста для сотрудников	необходимо учитывать и отслеживать большое количество элементов и взаимосвязей
повышает мотивацию персонала, стимулирует его развитие	существуют сложности объективной оценки параметров
сокращает текучесть кадров	имеется опасность субъективного подхода как при разработке грейдов так и в процессе регулярных проверок
уменьшает эффекты «выгорания» сотрудников, находящихся длительное время на одной должности.	сложности обеспечения объективности и прозрачности оценки вызывают эмоциональные и психологические проблемы, снижающие мотивацию сотрудников.

Таким образом, внедрение системы грейдов делает компанию конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках, поскольку повышается ее "прозрачность" для инвесторов и, соответственно, увеличивается капитализация. К тому же, введя систему грейдов, предприятие может позиционировать себя как серьезного игрока на мировом рынке труда и привлекать на работу или к сотрудничеству топ-менеджеров, а также высококлассных специалистов со всего мира. Система грейдов оценивает все типы рабочих мест, что делает ее чрезвычайно ценным инструментом в формировании структуры оплаты труда. Критерием при оценке должностей является уровень влияния позиции должности на компанию в целом и вид воздействия на конечный результат.

Использованные источники:

1. Система общего вознаграждения: проблематика и пути решений / Серия памяток для HR-специалистов и руководителей. - М.: ООО "Консалтбюро СТАВКА".
2. Сосновы А., Гун А. Справедливая зарплата // Справочник по управлению персоналом. 2008. №5. - С. 44.
3. Лукьяненко А.Б. Грейдинг в системе управления персоналом //Отдел кадров коммерческой организации. - № 6, июнь 2010.
4. Левичев Ю. Эволюция грейдинга. Новые возможности оценки должностей [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.hrmedia.ru/node/580> (Дата обращения: 20.04.2015)
5. Система грейдов в ДТЭК: от каждого – по способностям, каждому – по эффективности [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/personnel_management/wage_system/sistema-grejdov-dtek.html (Дата обращения: 23.04.2015)

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ДОЛЖНОСТЕЙ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА ГРЕЙДИРОВАНИЯ

Осуществляемый переход к профессиональным стандартам и запланированная в связи с этим поэтапная отмена квалификационных справочников переводят в практическую плоскость для предприятий разработку собственных методик оценки должностей с использованием системы грейдирования.

Грейдирование - это позиционирование должностей, предусматривающее распределение их в иерархической структуре предприятия в соответствии с ценностью данной позиции для компании, с учетом сложности выполняемой работы и рыночной цены труда, а также динамичных организационных и технологических изменений. [1, с.208]

Лавров А.М. утверждает, что грейдирование позволяет построить иерархию должностей в зависимости от их ценности для бизнеса и разработать соответствующую систему оплаты труда - базового вознаграждения, которое сотрудники получают за выполнение должностных обязанностей, путём построения принципиально новой цепочки ресурсных потоков внутри организации. [2, с.76-83] Основной целью грейдирования персонала при этом является установление объективной ценности сотрудников, повышение прозрачности их карьерных перспектив, повышение эффективности использования фонда оплаты труда.

Целесообразно обозначить этапы технологии разработки и внедрения грейдинговой системы, а именно:

- 1 этап. Подготовительная работа
- 2 этап. Описание должностей (рабочих мест)
- 3 этап. Определение ценности должностей

На первом этапе после того, как принято решение о внедрении системы грейдирования, формируется рабочая группа из числа внешних консультантов и экспертов компании, которая разрабатывает концепцию грейдирования, соответствующее положение и необходимую документацию. В крупных компаниях грейдирование осуществляет специально сформированная группа экспертов, в которую входят как внешние консультанты, так и представители компании. В небольших компаниях систему грейдирования могут разработать специалисты службы персонала совместно с топ-менеджерами и менеджерами среднего звена. При этом, рабочих и служащих необходимо убедить в том, что оценка рабочих мест (далее по тексту ОРМ) позволит устанавливать тарифные ставки (оклады) на основе объективных критериев с учетом реальных различий в сложности труда, ценности для компании рабочего места и рыночной цены труда, с учетом имеющихся жалоб на несправедливость в оплате труда, а также

мнений самих работников, их руководителей и профсоюзного комитета. Важно объяснить коллективу (и обеспечить это на деле), что в результате ОРМ ни одна тарифная ставка (оклад) не будут снижены. Действенность ОРМ будет определяться степенью принятия ее трудовым коллективом, что означает, что к проведению ОРМ целесообразно привлекать не только специалистов по управлению персоналом, но и менеджеров, самих работников, представителей профсоюза. В комиссию целесообразно включить представителей различных категорий работников, хорошо знающих проблемы труда и способных с различных точек зрения подойти к ОРМ.[3]

Создание комиссии, учитывающей интересы различных категорий персонала, будет способствовать положительному восприятию коллективом результатов ОРМ. Опыт зарубежных фирм показывает, что создаваемые в этих целях комиссии или комитеты обычно состоят примерно из 5 чел. Каждому члену комиссии (комитета) вручают описание процесса ОРМ. Они проходят обучение, во время которого получают разъяснения о методах проведения ОРМ. Как правило, перед рабочей группой ставится ряд задач:

- упорядочение иерархии должностей в зависимости от сложности выполняемой работы;
- определение ценности каждой должности для компании с учетом рыночной цены труда;
- установление оклада или вилки оклада для каждого грейда;
- оптимизация организационной структуры и штатного расписания компании.

Второй этап - описание должностей (рабочих мест) – это один из ответственных этапов, в ходе которого собирается, обобщается и анализируется необходимая информация, с помощью которой члены рабочей группы выявляют сходства и различия в деятельности сотрудников, обосновывают ключевые факторы, характеризующие сложность работы на каждом рабочем месте. Одним из источников данной информации являются действующие должностные инструкции, позволяющие собрать сведения о характере работы и определить требования к каждой должности. При описании рабочих мест кроме должностных инструкций используются и такие методы, как проведение фотографий и самофотографий рабочего дня, интервьюирование, анкетирование, наблюдение и т.д.

Следует отметить, что при проведении фотографии рабочего времени дается характеристика затрат по его видам в соответствии с принятой на предприятии классификацией. Интервью проводится не только непосредственно с сотрудником, но и с его руководителем, а анкетирование предусматривает получение информации от работников в письменной форме. Вопросы в анкете должны быть сформулированы четко и ясно. Они не должны иметь двусмысленную трактовку. Следует также поставить в известность анкетлируемых сотрудников о том, в каких целях проводится анкетирование. Вопросы в анкете в том или ином виде пересекаются с теми,

которые задаются во время интервью, дополняя и уточняя исследуемую проблему.

Анкетирование предусматривает получение информации от работников в письменной форме. Вопросы в анкете должны быть сформулированы четко и ясно. Они не должны иметь двусмысленную трактовку. Следует также поставить в известность анketируемых сотрудников о том, в каких целях проводится анкетирование. Вопросы в анкете в том или ином виде пересекаются с теми, которые задаются во время интервью, дополняя и уточняя исследуемую проблему.

По результатам проведенного анализа составляется описание должностей, в которое могут включаться следующие данные:

- общая характеристика должности (название должности; дата составления описания должности; название структурного подразделения; название должности непосредственного руководителя и т.д.);
- выполняемые обязанности;
- требуемая квалификация для выполняемой по данной должности работы;
- необходимый опыт работы;
- ответственность за рабочее место, оборудование и т.д.;
- взаимоотношения с другими работниками, структурными подразделениями и внешними организациями (подотчетен; взаимодействует; контролирует; управляет; осуществляет внешние связи и т.д.);
- полномочия;
- условия выполняемой работы и т.д.

После анализа и описания должностей, как утверждает Цымбалюк С., определяется их ценность для компании в соответствии с одним из выбранных методов. [4] В определении ценности должности и заключается смысл третьего этапа технологии разработки и внедрения грейдинговой системы.

Задачей определения ценности каждой должности является формирование иерархического списка должностей, отличающихся одно от другого сложностью работ, значимостью функций и другими параметрами. При определении ценности (значимости) должностей в компании можно использовать две группы методов: неаналитические и аналитические. При выборе метода оценки учитываются количество видов работ на данном предприятии, предполагаемые расходы и наличие необходимых финансовых ресурсов, целесообразная степень точности оценки и требуемое время на ее проведение.

Следует отметить, что к неаналитическим методам принадлежат методы ранжирования, классификации, парных сравнений. Неаналитические или суммарные методы оценки рабочих мест отличаются своей простотой и относительно низкой стоимостью их осуществления. Эти методы понятны работникам и не требуют много времени по сравнению с другими методами. При суммарном методе различные работы оцениваются в целом без вычлене-

ния определяющих их факторов.

Метод оценки работ с помощью ранжирования является одним из самых простых. Ранжирование проводит специально созданная экспертная комиссия, состоящая, как правило, из руководителей разнообразных уровней управления и опытных профессионалов и специалистов, которые распределяют должности по сложности работ и значимости для предприятия. Ранжирование всех видов работ обычно осуществляется с использованием какого-то обобщенного фактора. Как правило, таким фактором выступает сложность работы или ценность должности для компании. Простота данного метода проявляется в том, что он, не давая работам количественной оценки, ранжирует их в определенном порядке в зависимости от значимости.

Ранжирование видов труда проводится в следующей последовательности:

1) составление должностной инструкции для каждого вида труда с последующим ее использованием в качестве базы для ранжирования;

2) распределение видов труда в зависимости оттого, какие категории персонала их выполняют (рабочие, служащие, специалисты и т.д.);

3) выбор компенсируемых факторов. Как правило, это один фактор, такой как сложность труда или ценность должности для компании. Поэтому определяется рейтинг каждого вида труда в целом;

4) выбор экспертов для проведения ранжирования и их обучение;

5) определение ранга для каждого вида труда. Обычно каждому эксперту выдается набор карточек, на каждой из которых приводится краткое описание вида труда. Затем каждой карточке присваивается ранг от самого высокого до самого низкого. Для упрощения процедуры ранжирования используют метод поочередного сравнения видов работ. Сначала выбирают карточку с самым высоким рангом, затем — с самым низким. Из оставшихся вновь выбирают карточку с самым высоким и самым низким рангом и т.д., пока не будут проранжированы все карточки;

6) усреднение полученных несколькими экспертами результатов ранжирования по каждому виду работ;

7) расчет средних показателей из полученных несколькими экспертами результатов ранжирования различных видов работ. [1, с.208]

После того как определен ранг по каждому виду работы и определены средние показатели ранжирования, происходит их группировка в грейды, или разряды. При группировке близкие по сложности работы объединяются в один грейд.

К недостаткам этого метода относится то, что ранжирование не учитывает всей совокупности факторов, определяющих относительную ценность и сложность каждого вида труда. Ранжирование обычно используют небольшие фирмы, не имеющие финансовых возможностей или времени для разработки более сложной системы.

Метод классификации видов работ является одним из

распространенных при оценке рабочих мест. Суть данного метода заключается в том, что виды работы разбиваются на группы, называемые категориями или грейдами. Метод классификации, основанный на детальном описании каждого грейда или категории с последующим распределением по ним всех видов работ, повышает точность оценки рабочего места, поскольку используется не один, а несколько компенсируемых факторов. При его использовании более четко осуществляется группировка в разряды или категории. Кроме того, данный метод не требует таких затрат, как аналитические методы. В то же время, как отмечалось выше, при описании разрядов и категорий с использованием метода классификации не удастся избежать субъективности суждений, не проводится своевременная корректировка профессионально-квалификационных характеристик с учетом изменяющихся условий и т.д.

Таким образом, результатом оценки должностей с помощью метода грейдирования, прежде всего, должны стать повышение производительности труда и снижение уровня конфликтов и неудовлетворенности персонала компании. Также менеджмент компании должен получить в свое распоряжение гибкий механизм управления, позволяющий цивилизованно управлять процессом достижения поставленных перед компанией целей.

Использованные источники:

1. Чемяков В. П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. - М.: Вершина, 2010.- 208 с.
2. Лавров А.М. С грейдом по жизни.// Управление персоналом: электрон, справочник. 2010. №5. С. 76 - 83 (<http://www.ogbus.ru>).
3. Бодрова О.Д. Оптимизация оплаты труда на основе системы грейдов: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05. - М.: Рос. гос. ун-т туризма и сервиса, 2010.
4. Цимбалюк С. Грейдовая система оценивания должностей и оплаты труда: методология, методика, практика [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.hrliga.com/index.php p?module=profession&op=view&id=1317](http://www.hrliga.com/index.php?p?module=profession&op=view&id=1317) (Дата обращения: 01.05.2015).

*Мансурова Т.Г., к.э.н.
доцент
Федотова Н.Г.
старший преподаватель
Габдулкаримов Р.Х.
студент 4 курса
Набережночелнинский филиал
Институт экономики, управления и права
Россия, г. Казань*

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА И ПАСПОРТИЗАЦИИ СТАЦИОННЫХ СООРУЖЕНИЙ СРЕДСТВАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. Рассмотрены вопросы повышения качества первичного учета и паспортизации стационарных сооружений средствами информационных технологий на примере филиала ОАО «Ростелеком» в г. Набережные Челны

Ключевые слова: информационные технологии, учет и паспортизация стационарных сооружений

Эффективность управления в телекоммуникационных компаниях в значительной степени зависит от своевременного получения, обработки, хранения и анализа данных о наличии и техническом состоянии средств, сетей и сооружений связи, в совокупности представляющих собой ресурсы в телекоммуникациях. Обеспечение достоверности и точности полученной информации достигается за счет применения единых технологий управления и учёта телекоммуникационных ресурсов. Данная задача решается в рамках системы технического учёта и паспортизации стационарных сооружений оператора связи.

Отличие технического учёта объектов в телекоммуникациях от учёта тех же объектов, например, в рамках бухгалтерии, состоит прежде всего в описании объектов учёта в их технической и технологической взаимосвязи и взаимозависимости. Для финансовой деятельности предприятия средства и сооружения связи прежде всего являются материальными активами, основными фондами, обладающими стоимостью, амортизацией, требующими накладных расходов на содержание. Для оперативно-технического управления принципиально важными являются функциональные возможности имеющихся телекоммуникационных ресурсов и отдельных объектов, их параметры и технические характеристики. Ключевым показателем здесь является возможность организации пропуска трафика в требуемом объёме, с необходимой скоростью и с заданным качеством. Разумеется, технические характеристики объектов могут быть отражены в системе финансового учёта, но зачем они там нужны - как с точки зрения функциональной, так и с точки зрения технологической? Поэтому система технического учёта ресурсов в

телекоммуникациях далее рассматривается как самостоятельная система, вне рамок финансово-экономического управления деятельностью оператора связи.

Технический учёт является одним из ключевых компонентов управления производством и бизнесом оператора связи с учётом интеграции с другими процессами управления и эксплуатации. Если рассматривать деятельность оператора связи в комплексе, то возникают функциональные и информационные связи между учётом средств и сооружений связи, учётом пользователей услуг связи (абонентов) и учётом телекоммуникационных продуктов и услуг. Поэтому технический учёт, как процесс инвентаризации, распространяется не только на средства связи, кабели и линейно-кабельные сооружения, но и на учёт системы нумерации, учёт монтированной и задействованной ёмкости сетей, а также на учёт программных приложений и вычислительной техники, используемых для поддержки бизнес-процессов оператора связи.

Объектом исследования является филиал ОАО «Ростелеком» в г. Набережные Челны. ОАО «Ростелеком» – национальная телекоммуникационная компания России – является крупнейшей российской телекоммуникационной компанией.

Основные направления деятельности:

- предоставляет услуги междугородной и международной электрической связи в соответствии с полученными лицензиями, на договорных началах обеспечивает передачу информации по магистральным и внутризональным сетям связи, сдает в аренду (на правах услуги) линии передач, линейные, групповые и сетевые тракты, каналы тональной частоты, каналы и средства звукового и телевизионного вещания, каналы передачи данных, проводит маркетинг и продажу услуг;

- эксплуатирует, приобретает, арендует, выполняет проектные и изыскательские работы, выполняет функции генерального застройщика, реконструирует и строит новые линии связи, сети передачи информации и средства коммутации, средства телевидения, радиосвязи и радиовещания и другие объекты связи на территории Российской Федерации и за ее пределами для удовлетворения потребителей в различных услугах междугородной и международной электрической связи, телевидения, радиосвязи и радиовещания;

- обеспечивает техническую эксплуатацию линейных и станционных сооружений электрической связи и проводного вещания в строгом соответствии с действующими правилами;

Основной целью исследования является проектирование и программная реализация задачи «Первичный учет и паспортизация станционных сооружений» для повышения эффективности труда работников отдела «Технический учет».

В рамках исследования проекта произведено предпроектное обследование филиала ОАО «Ростелеком» г. Набережные Челны. Выделены

бизнес-процессы телекоммуникационного предприятия, например, эксплуатация средств связи, продажи телекоммуникационных услуг, обслуживание абонентов, технический учёт, материально-техническое снабжение и др.

Описана работа отдела «Технический учет», задачи отдела и их взаимосвязь. Технический учет является частью оперативно-технического управления оператора связи и относится к функциональной области управления конфигурацией (configuration management), т.е. реализует функции управления сетями электросвязи, с помощью которых осуществляются:

1. Планирование технического учета.
2. Прием новых станционных сооружений учета.
3. Технический учет.
4. Инвентаризация станционных сооружений.
5. Определение технической возможности предоставления услуг связи.
6. Предоставление объективной информации о состоянии и технических возможностях сетей и станционных сооружений.
7. Контроль над расширением или уменьшением состава управляемых сетей и станционных сооружений.
8. Оценка технического состояния сетей, в том числе готовность инфраструктуры к внедрению традиционных и новых услуг.
9. Передача документации в бухгалтерию
10. Составление отчетности.

В таблице 1 представлена взаимосвязь отдела с другими отделами.

На рис. 1 и 2 выполнено функциональное моделирование деятельности отдела.

Таблица 1

Взаимосвязь отдела «Технический учет» с другими отделами

Отделы	Входной поток	Задачи отдела	Выходной поток	Отделы
Отдел подключений	Запрос технической возможности для подключения клиентов	Определение технической возможности предоставления пользователю услуг связи.	Акт с техническими данными о возможности подключения или отказа	Отдел подключений
Отдел ЦСПД и ЛКЦ	Информационные данные об изменении сетей. Запрос информации и документации.	Контроль над расширением или уменьшением состава управляемых сетей, станционных сооружений. Предоставление объективной информации о состоянии и технических возможностях сетей и станционных сооружений.	Распечатка документации с информацией о состоянии и технических возможностях сетей и станционных сооружений. Ввод данных в БД об изменении сетей.	Отдел ЦСПД и ЛКЦ
Отдел МТО	Запрос информации по станционным сооружениям	Технический учет. Предоставление объективной информации станционных сооружений.	Распечатка документации станционных сооружений. Заявки на станционные сооружения и оборудование связи	Отдел МТО
Бухгалтерия	Запрос первичной документации, отчетов.	Учет станционных сооружений. Инвентаризация станционных сооружений. Передача первичной документации	Распечатка документации станционных сооружений. Передача первичной документации и отчетов	Бухгалтерия
Отдел маркетинга	Заявки оценки возможности внедрения услуг	Оценка технического состояния сетей, в том числе готовность инфраструктуры к внедрению традиционных и новых услуг.	Акт об оценке возможности внедрения услуг.	Отдел маркетинга

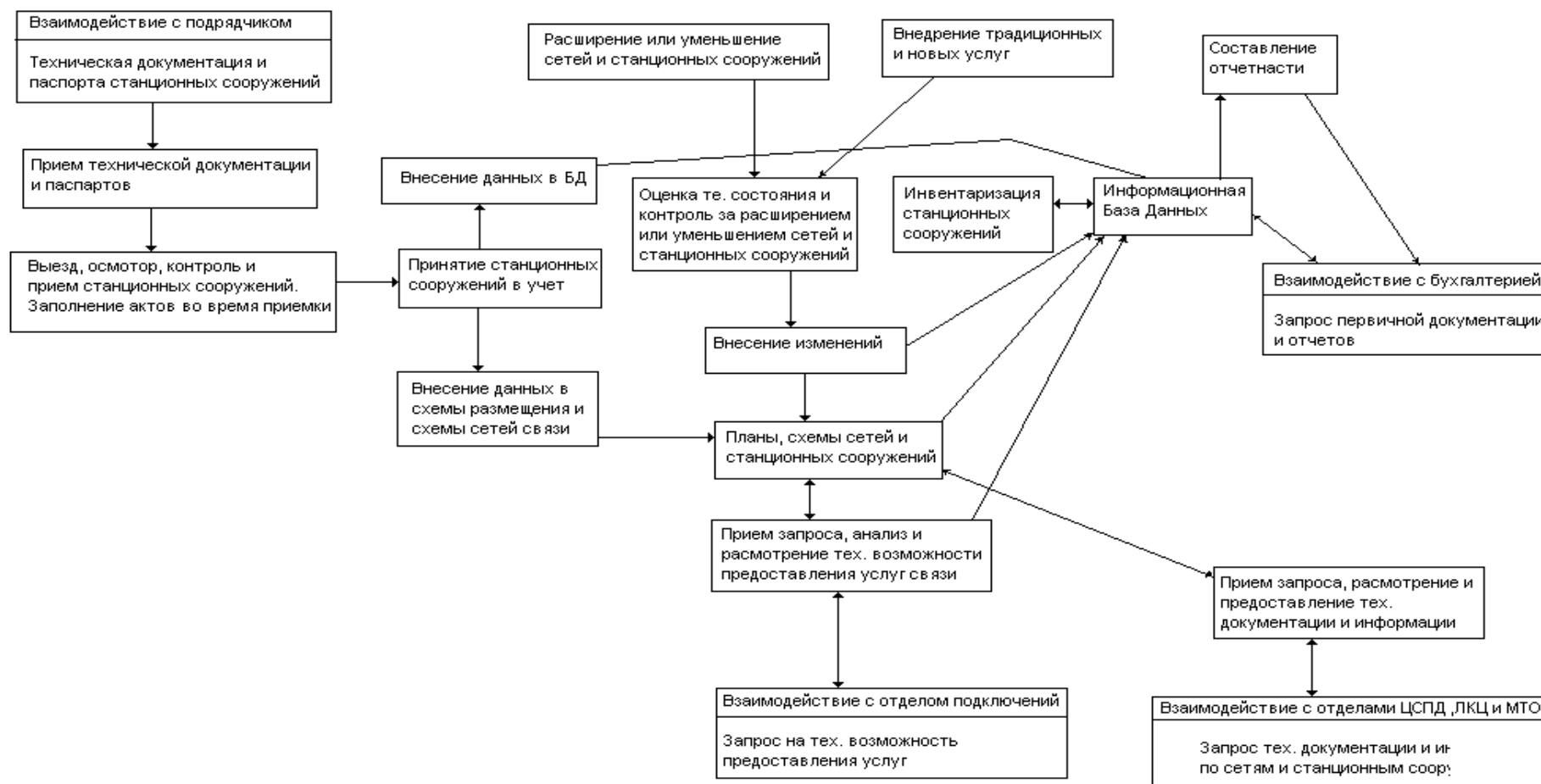


Рис. 1. Схема функционирования отдела «Технический учет»

Выполнено проектирование подсистемы «Управление техническим учетом. Установлены взаимосвязи подсистемы с другими подсистемами, выделены задачи подсистемы.

Рассмотрена и произведена разработка задачи «Первичный учет и паспортизация станционных сооружений». На рис. 3 представлено организационно-логическая сущность решения задачи. Основными пользователями задачи «Первичный учет и паспортизация станционных сооружений», как с точки зрения ввода данных, так и с точки зрения получения необходимой информации, являются отделы ЦСПД, ЛКС, Бухгалтерия и т.п. В части предоставления аналитических отчетов и детализированных данных, по какому-либо аспекту может быть интересна руководству.

Задачей первичного учета и паспортизации является сделать работу основного подразделения максимально эффективной, создать единую информационную среду, обеспечив централизованное хранение, обработку и получение в удобном виде любой информации по станционным сооружениям, необходимой для выполнения сотрудниками своих функций.

Для программной реализации задачи «Первичный учет и паспортизация станционных сооружений» была выбрана система «1С: Предприятие». Она является универсальной системой автоматизации. Её возможно «приспосабливать» к особенностям конкретной области деятельности, в которой она используется. Для обозначения такой способности используется термин конфигурируемость, то есть возможность настройки такой системы на особенности конкретной организации и класса решаемых задач.

Это достигается тем, что «1С: Предприятие» – это не просто программа, существующая в виде набора неизменяемых файлов, а совокупность различных программных инструментов, с которыми работают разработчики и пользователи. Кроме того, платформа обеспечивает работу конфигурации и позволяет вносить в нее изменения или создавать собственные конфигурации.

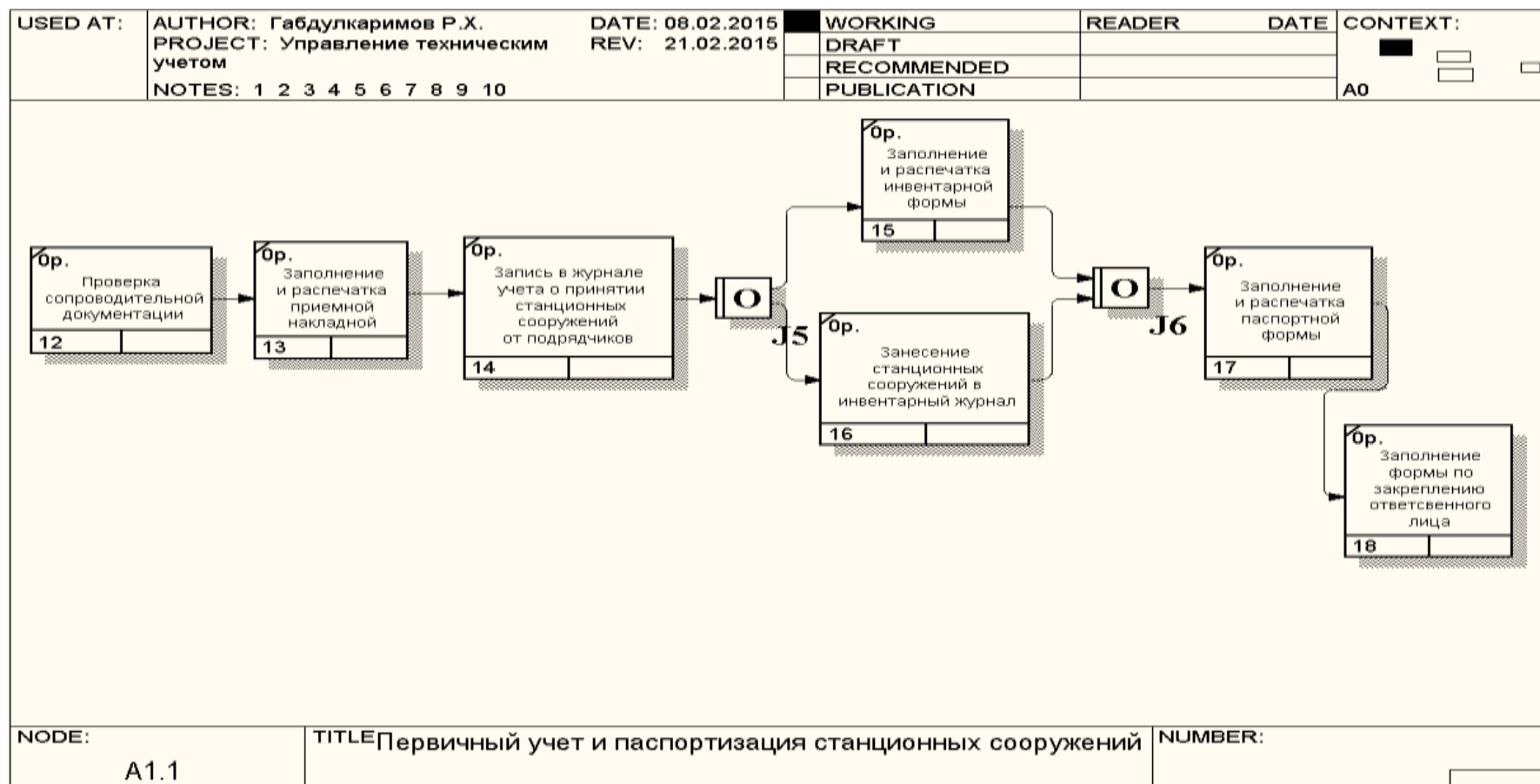


Рис. 3. Организационно-логическая сущность задачи «Первичный учет и паспортизация станционных сооружений»

В режиме конфигурирования для реализации задачи создано несколько справочников: объекты, оборудование, паспорт оборудования, паспорт объектов, инвентарная карточка, подрядчики, сотрудники, ответственные лица.

Разработан документ: «Приемная накладная», фиксирующий факт принятия станционных сооружений и телекоммуникационного оборудования.

Для накопления информации созданы регистры сведений, отражающие движения документов, сформированы отчеты.

На рис. 4-5 представлены справочники системы.

«Оборудование» – этот справочник предназначен для ввода данных об оборудовании связи.

Оборудование Объекты Паспорта оборудования Паспорта объектов Приемная накладная Инвентарная карточка

Сотрудники Подрядчики Оборудование

Главное Учет Отчеты Справочник

← → ☆ Оборудование

Создать Создать группу Поиск (Ctrl+F) Еще

Наименование	Код
Коммутатор	0000000001

Коммутатор (Оборудование)

Записать и закрыть Записать Еще

Родитель: []

Регистрационный номер объекта учета: 52 415 Количество портов: 24

Наименование: Коммутатор Статус: Активен

Модель: Quadwei 2300 Адрес расположения: ГЭС 6/2 (2под. подвал)

Номер паспорта: 6543214 Дата регистрации: 21.02.2015

Инвентарный номер: 4141 Дата ввода в эксплуатацию: 21.02.2015

Подрядчик: Файбер-Стрим Ответственное лицо: Алмаз

Рис. 4. Рабочее окно Оборудование

«Паспорта оборудования» – этот справочник предназначен для ввода паспортных данных по оборудованию связи.

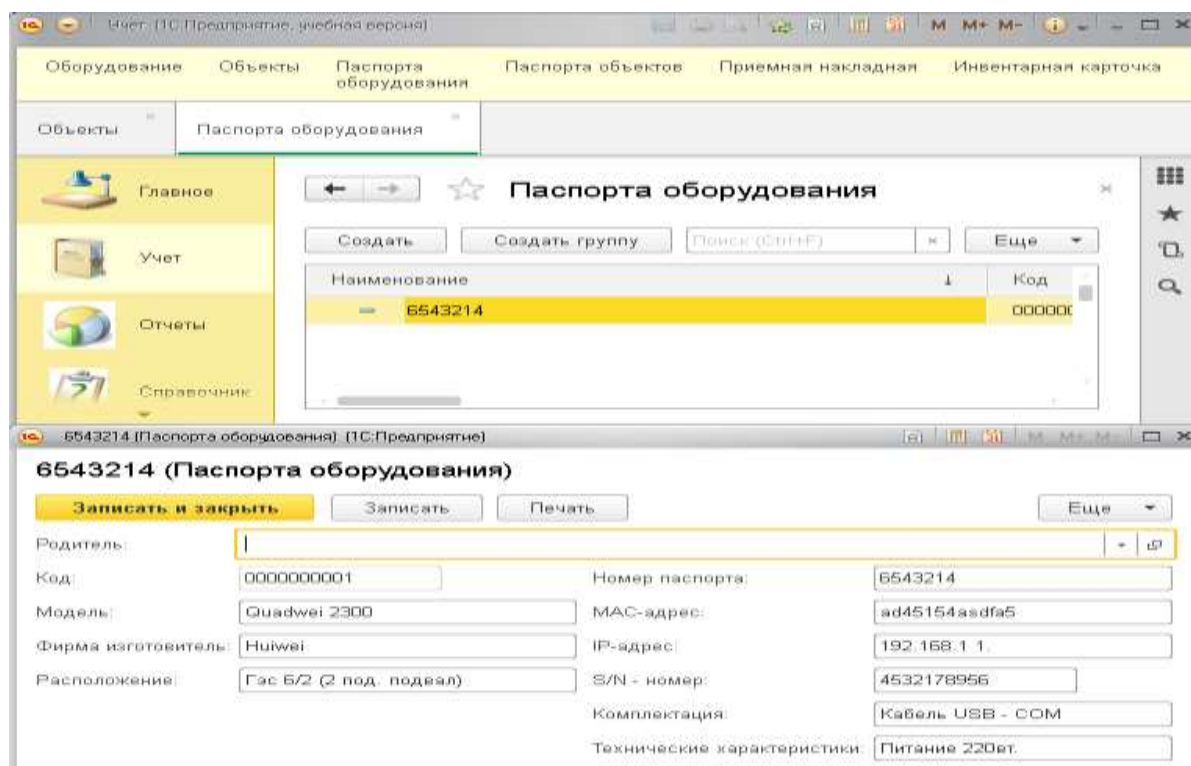


Рис. 5. Рабочее окно Паспорта оборудования

Произведена оценка эффективности внедрения задачи «Первичный учет и паспортизация станционных сооружений». Общие капиталовложения составили 29020,90 руб. Чистый денежный поток, составил 3090,75. Срок окупаемости проекта 9,9 месяцев.

Разработанный программный продукт, можно использовать для автоматизации задачи «Первичный учет и паспортизация станционных сооружений». Данный программный продукт позволяет оператору технического учета, вводить входную информацию и формировать выходные формы, тем самым осуществлять первичный учет и паспортизацию станционных сооружений. Можно формировать отчеты вновь принятых станционных сооружений.

*Мануйлова Е.С.
магистрант 1-го курса
факультет «Финансы и кредит»
Зиниша О.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра денежного обращения и кредита
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация: статья посвящена вопросам развития валютного рынка как сегмента финансового рынка в условиях мировой глобализации, рассмотрены основные проблемы и пути его развития.

Ключевые слова: глобализация, финансовый рынок, валютный рынок, пруденциальный надзор, мировая валютная биржа.

Глобализация мировых отношений в течение последних двух десятилетий затронула все сегменты финансовой системы, в том числе и финансовые рынки. Международные финансовые рынки значительно увеличились, при этом объемы сделок на валютном рынке заметно возросли.

Прогресс в информационных и телекоммуникационных технологиях, либерализация валютных рынков и разработка новых финансовых инструментов, безусловно, и дальше будут стимулировать рост международных финансовых потоков, что ведет к расширению международных финансовых отношений и повышению их эффективности.

Современные валютные отношения и валютный рынок не воспринимаются как целостный экономический процесс в рамках только одного государства и его субъектов: на существование и функционирование валютного рынка оказывает влияние глобализация, которая представляет собой процесс постоянно возрастающего воздействия различных факторов в рамках нескольких стран.

По нашему мнению, финансовая глобализация на мировом уровне весьма положительно сказывается на эффективности отдельных ее сегментов, в том числе на валютном рынке.

В последнее время мировая валютная система претерпела ряд изменений, в числе которых изменение форм валютной интеграции в связи с происходящими мировыми процессами слияний и поглощений, интенсивным переходом биржевых сделок в Интернет-среду.

Также к важным достижениям при исследовании глобализации финансовых рынков можно отнести переход к взаимодействию финансовых инструментов в пространстве и во времени.

Благодаря быстрому развитию техники, связи и постепенному снятию валютных ограничений в развитых государствах валютный рынок приобрел относительную технико-организационную целостность в мировом масштабе. Выделение национальных, региональных, международных валютных рынков стало в значительной мере условным [2].

Вместе с тем, существует и ряд проблем. По-прежнему основная доля в структуре валютного рынка принадлежит доллару США (около 2/3 рынка), что делает неконкурентной национальную валюту отдельных стран, а также не обеспечивает валютную стабильность. По нашему мнению, необходимо реформировать **международную валютную систему**, основываясь при этом на «реальных ценностях», возвращении золотовалютного стандарта для национальных валют стран и уход от плавающих валютных курсов. Помимо этого необходимо системное определение путей диверсификации рисков, связанных с перемещением капиталов на международных финансовых рынках, что может быть достигнуто при выработке единого подхода к проблеме сохранения и обеспечения преимуществ международного передвижения капиталов, а также контроля за международными операциями

с капиталом.

Опыт ряда стран показал, что для формирования единой позиции по данной проблеме необходимо учитывать следующие положения:

- контроль за передвижением капитала на финансовых рынках – временная мера, которая не сможет заменить эффективную макроэкономическую политику, он может лишь отчасти скорректировать ситуацию. Меры контроля в отдельных странах зависят от таких факторов, как: степень гибкости политики обменного курса; уровень развитости финансового рынка; качество политики пруденциального надзора; административные возможности регулирующих и контролирующих органов власти;

- отлаженная единая система контроля на финансовом рынке более эффективна, чем частичные ограничения. Но важно также понимать, что полный контроль мешает «здоровому» функционированию, развитию рынка, проведению текущих операций на нем, подорвать доверие инвесторов и затруднить выход на международные рынки капитала;

- несмотря на то, что создание эффективных институтов регулирования и надзора за финансовыми рынками занимает длительный период времени, тем не менее, еще больше времени потребуется, чтобы определить эффективность данного контроля и понять, способен ли он полностью заменить систему пруденциального надзора;

- пруденциальный надзор над финансовым сектором стабилизирует валютный рынок как в мировом масштабе, так и в рамках отдельной государственной экономики путем снижения уровня его зависимости от внешних факторов [1].

Учет вышеперечисленных аспектов позволит, на наш взгляд, валютному рынку перейти на новую ступень по пути к формированию функционально - организационной модели, которую можно условно определить как модель всемирной валютной биржи. В условиях всеобщей глобализации данная структура будет охватывать всё экономическое пространство, осуществляющее операции по купле-продаже валюты, а также иных финансовых инструментов, требуемых в разных валютах в едином режиме, используя стандартизированные инструменты и следуя единым для всех участников правилам ведения операций на рынке.

Для «здорового» роста и существования мирового валютного рынка необходимо сформировать единые подходы и стандарты для осуществляемых на нем операций, обеспечить информационную прозрачность сделок, разработать механизмы, обеспечивающие безопасность и качество как биржевых, так и внебиржевых операций, стимулировать конкуренцию между игроками валютного рынка с целью пресечения монополизации данного сегмента финансового рынка и недобросовестной деятельности на нем [3].

Все вышеперечисленные направления реформирования валютного сегмента финансового рынка труднореализуемы в условиях разрозненного

экономического пространства. Отсюда делаем вывод, что необходимость создания всемирной валютной биржи экономически обоснована, так как является формой эффективной интеграции мирового валютного рынка, включающего биржевой и внебиржевой валютный рынок.

Конечно, формирование данного механизма сопряжено с рисками, связанными с усложнением организации деятельности, многоуровневостью данной биржевой структуры, зависимостью рынка отдельного государства от мировой экономической ситуации, но без него невозможно дальнейшее развитие и функционирование валютного рынка в условиях всемирной финансовой глобализации.

Использованные источники:

1. Афанасьев, Е.В. Биржевой механизм глобализации мирового валютного рынка: автореф. дис. д-р экономических наук: 08.00.10 / Е.В. Афанасьев. - М.: Российская экономическая академия им. Плеханова, 2008. – 15 с.
2. Моисеев, С.Р. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты: Учеб. пособие, практикум по курсу / С.Р. Моисеев. - М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2010. - 245 с.
3. Основные тенденции развития мирового валютного рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finhonest.ru/gubs-873-1.html> - 20.03.2014

*Маргоева Д. Г.
студент 2го курса магистерской подготовки
Северо-Осетинский государственный университет
Россия, г. Владикавказ*

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО В РАЗЛИЧНЫХ ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА

Арбитражное управление является общим понятием для ведения процедур банкротства. Каждая процедура банкротства имеет свой вид арбитражного управления, в связи с чем целесообразно рассмотреть цели и задачи применительно к конкретной процедуре банкротства. Процедуры банкротства в зависимости от направленности действий по их реализации делятся на реабилитационные и ликвидационные. К числу первых относятся финансовое оздоровление и внешнее управление. Конкурсное производство представляет собой ликвидационную процедуру. Наблюдение не относится к реабилитационной процедуре, хотя восстановление платежеспособности должника возможно и на этой стадии. Скорее наблюдение носит предварительный характер, уточняющий истинное финансовое состояние должника.

Мировое соглашение - это согласительная процедура, направленная на прекращение производства по делу о банкротстве посредством найденного компромисса между кредиторами и должником.

Рассмотрим цели арбитражного управления в каждой из процедур.

В ходе проведения процедуры наблюдения основной целью арбитражного управления является определение вектора дальнейшего развития ситуации: либо ликвидация должника, либо возможность восстановления его платежеспособности. При этом в случае выбора курса на восстановление платежеспособности важно определить и предложить собранию кредиторов и арбитражному суду дальнейшую процедуру банкротства - финансовое оздоровление или внешнее управление, поскольку выбор финансового оздоровления практически не оставляет времени для проведения мер по восстановлению платежеспособности при внешнем управлении. Поэтому, если временный управляющий не уверен в финансовой возможности должника или третьих лиц погасить задолженность в период финансового оздоровления, лучше, минуя эту процедуру, предложить суду переход к внешнему управлению.

В юридической литературе цели наблюдения трактуются по-разному. К ним относят: обеспечение сохранности имущества должника, проведение анализа финансового состояния должника, составления требований кредиторов, проведение первого собрания кредиторов, что, на наш взгляд, является задачами наблюдения, выполняемыми с целью определения дальнейшей стратегии деятельности организации-должника. Наблюдение определяется и как обеспечительная мера, позволяющая сохранить имущество должника для удовлетворения требований кредиторов. Представляется, однако, что задача сохранения имущества должника свойственна всем процедурам банкротства, поскольку основной целью банкротства является соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

- подготовка предложений о возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника;

- обоснование целесообразности ведения последующих процедур банкротства;

- составление реестра требований кредиторов;

- обеспечение сохранности имущества должника;

- проведение первого собрания кредиторов.

Финансовое оздоровление, определяемое как пассивная, восстановительная (реабилитационная) процедура банкротства, имеет своей целью восстановление платежеспособности должника за счет внутренних резервов должника с предоставлением или без предоставления обеспечения третьих лиц. Данная процедура не предполагает активных действий административного управляющего, поскольку план финансового оздоровления подготавливается учредителями (участниками) должника и реализуется должником, а график погашения задолженности представляет собой одностороннее обязательство должника погасить задолженность перед кредиторами. Отсюда и цель арбитражного управления при проведении данной процедуры заключается в организации такого взаимодействия

кредиторов, должника и третьих лиц, которое позволило бы осуществить полное погашение задолженности перед кредиторами и обеспечить стойкое восстановление платежеспособности организации-должника.

Соответственно цели определяются как задачи, стоящие перед административным управляющим:

- обеспечение контроля исполнения должником плана финансового оздоровления;

- обеспечение контроля своевременности платежей в соответствии с графиком погашения задолженности:

- информационное обеспечение кредиторов о ходе погашения задолженности;

- обеспечение сохранности имущества должника;

- контроль исполнения обязательств должника третьими лицами в рамках предоставленного обеспечения.

Внешнее управление как процедура банкротства, напротив, предполагает активные действия по восстановлению платежеспособности должника со стороны внешнего управляющего. Арбитражное управление сосредоточено на достижении цели выработки и реализации таких мер по восстановлению платежеспособности, которые по своей сути меняют структуру имущества должника. Вместе с тем указанная цель арбитражного управления реализуется только в рамках плана внешнего управления под контролем собрания (комитета) кредиторов. К задачам арбитражного управления в этой процедуре банкротства можно отнести:

- выбор оптимальных вариантов реструктуризации бизнеса должника с точки зрения возможности полного погашения требований кредиторов и обеспечения финансовой устойчивости;

- разработку и реализацию плана внешнего управления;

- обеспечение взаимодействия с собранием кредиторов и органами управления должника по вопросам утверждения плана внешнего управления и его реализации;

- ведение дел организации-должника в рамках, обозначенных Законом о банкротстве.

Конкурсное производство направлено на ликвидацию организации-должника. Тем не менее

целью арбитражного управления является не только и не столько осуществление ликвидационных мероприятий, сколько обеспечение соразмерного удовлетворения требований кредиторов в очередности, установленной Законом о банкротстве. Достижению цели способствует выполнение следующих задач:

- формирование конкурсной массы;

- инвентаризация и оценка имущества должника;

- продажа имущества должника и погашение обязательств перед кредиторами;

– увольнение работников должника и ликвидация организации-должника.

Мировое соглашение между кредиторами и должником может быть заключено на любой стадии процесса по делу о банкротстве. Однако, поскольку его условия не подлежат согласованию с временным и административным управляющими, целью арбитражного управления при заключении мирового соглашения в ходе наблюдения и финансового оздоровления является предупреждение кредиторов и должника о возможных последствиях сделки. Напротив, целью арбитражного управления при заключении мирового соглашения в ходе внешнего управления и конкурсного производства является активное участие в выработке его условий и заключение его от имени должника. К задачам арбитражного управления в том и другом случае относятся:

– обеспечение порядка заключения мирового соглашения посредством созыва и проведения собрания кредиторов, погашения задолженности перед кредиторами 1-й и 2-й очереди;

– выявление фактов, свидетельствующих о нарушении прав третьих лиц, и информирование об этом кредиторов и должника.

Маргоева Д. Г.
студент 2го курса магистерской подготовки
Северо-Осетинский государственный университет
Россия, г. Владикавказ

ВЛИЯНИЕ ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА И ЛИЦ, УЧАСТВУЮЩИХ В ДЕЛЕ, НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЛЕ О БАНКРОТСТВЕ

Цель любой деятельности обусловлена интересами людей. Социальная деятельность, регулируемая нормами права, осуществляется на стыке частных и публичных интересов, поскольку само право возникло "как инструмент сочетания и охраны общего и частного интереса". Интерес, в свою очередь, с субъективной стороны как явление сознания людей выражает отношение личности к объектам и явлениям, ее целеустремленную направленность к обладанию вещами, иными благами, удовлетворению насущных потребностей. Объективно же интерес имеет определенную независимость от его субъекта, т.е. существует как явление общественного бытия, факт окружающей нас действительности. Экономические и иные факторы общественной жизни, влияя на формирование интересов, вместе с тем должны пройти через сознание людей и стать побудительным мотивом, потребностью, удовлетворение которой будет означать реализацию интереса.

Интерес рассматривается как "важнейшая исходная доминанта, детерминанта и индикатор социальной и экономической активности". И в этом смысле можно говорить об интересе и как о факторе, формирующем

цели социальной деятельности (в нашем случае арбитражного управления), и как о показателе, указывающем вектор (тип) правового регулирования данной области отношений.

Основная формула арбитражного управления - осуществление деятельности в интересах кредиторов, должника и общества на основе разумности и добросовестности - нашла выражение в норме п. 6 ст. 24 Закона о банкротстве. Учет интересов широкого круга лиц вносит элемент публичности в деятельность арбитражных управляющих. Для определения целей арбитражного управления, исходя из критерия интереса, необходимо исследовать как содержание интересов применительно к носителю (каждой группе заинтересованных лиц и обществу в целом), так и соотношение интересов разных носителей в плане их совпадения и противоречия.

Указывая на интересы общества, соблюдение которых является обязательным для арбитражного управляющего, законодатель, скорее всего, имел в виду публичные интересы в широком смысле.

Общественный интерес рассматривается в теории права как синтезатор частных интересов, обеспечивающий устойчивость и развитие государств, наций, организаций, социальных слоев, в итоге - общества в целом. Удовлетворение всеобщего интереса, являясь идеальной целью государства, вместе с тем невыполнимо полностью, в связи с чем государство "вынуждено брать на себя миссию известного компромисса между различными общественными силами и их интересами, то есть каждый раз находить форму разрешения своих противоречий". Таким образом, интерес общества неотделим от интересов своих граждан и их групповых образований, будь то в экономической, социальной, политической или иной сфере. Такой интерес в силу его значимости должен быть признан государством, найти свое нормативное выражение, что, в свою очередь, предполагает его правовую защиту.

Интерес общества в области арбитражного управления формируется на основе потребностей его членов в росте собственного благосостояния, который возможен только при достижении цели роста экономического развития страны в целом.

Вместе с тем учет интересов общества предполагает не только формальное исполнение буквы закона, но и постижение духа закона, выработку оптимальной модели собственного поведения в целях практической реализации нормативного предписания о добросовестных и разумных действиях арбитражного управляющего в интересах общества.

Общественные интересы тесно переплетаются не только с интересами отдельной личности, но и с групповыми интересами, интересами лиц, участвующих в деле о банкротстве. Интересы трудового коллектива организации-должника обусловлены стремлением не только получить задолженность по заработной плате, но и сохранить рабочие места, обеспечить свое право на труд в длительной перспективе. Заинтересованность трудового коллектива одновременно и в получении

задолженности, и в сохранении деятельности должника влияет на цель арбитражного управления, которая заключается в тщательном анализе финансово-хозяйственного положения должника и выборе варианта действий, оптимального для конкретной ситуации. Общественный интерес в данном случае совпадает с интересом групповым, поскольку сохранение бизнеса должника в отсутствие необходимых предпосылок повлечет неоправданную задержку выплат по заработной плате, частичную утрату возможности нового трудоустройства или переобучения и, как следствие, снижение уровня жизни конкретных людей (членов их семей) и рост безработицы.

Интересы кредиторов по отношению к арбитражному управлению могут выражаться как индивидуально, так и коллективно посредством принятия решений на собрании (комитете) кредиторов. Основным интерес кредиторов в процессе банкротства заключается в получении ими наиболее полного удовлетворения своих требований к должнику.

Цель арбитражного управления в условиях противоречивости интересов кредиторов заключается в формировании взвешенного подхода к принятию решения собранием (комитетом) кредиторов. Арбитражный управляющий, как это было уже отмечено, не может самостоятельно обеспечивать баланс интересов лиц, участвующих в деле, в том числе и кредиторов, однако он вправе и должен с помощью своих профессиональных качеств влиять на выработку компромиссного, адекватного сложившейся ситуации решения, предоставляя вниманию кредиторов достоверную, исчерпывающую информацию о состоянии дел должника и обосновывая стратегию управления.

Интересы кредиторов могут как совпадать с интересами должника, так и противоречить им. В идеале интересы кредиторов и должника в более полном и скорейшем погашении требований кредиторов совпадают. Однако на практике намерения должника сохранить собственный бизнес с одновременным погашением задолженности встречаются гораздо чаще. С этой точки зрения более приемлемым для должника является заключение мирового соглашения с отсрочкой либо рассрочкой уплаты долга и применением скидок, что, собственно, также может совпадать с намерениями части либо большинства кредиторов.

Несколько слов необходимо сказать относительно личной заинтересованности арбитражного управляющего. Законодатель четко обозначил недопустимость личной заинтересованности управляющего по отношению к должнику и кредиторам. Данная конструкция закона объясняется по-разному. Как только управляющий приобретает интерес в имущественных последствиях управления, он встает в один ряд с выгодоприобретателями, т.е. с кредиторами, что недопустимо в силу сосредоточения в руках управляющего прав распоряжения имуществом должника. А поскольку на собственника не может быть возложена обязанность управлять своим имуществом в чужих интересах, управляющий

не может при управлении отстаивать интересы собственника, а значит, арбитражным управляющим не может быть лицо, заинтересованное в отношении должника.

Представляется более уместным провести аналогию с корпоративным законодательством, согласно которому установление критерия заинтересованности участников сделки направлено на предотвращение конфликта интересов между органами юридического лица, которые должны действовать от имени юридического лица добросовестно и разумно, и акционерами, в том числе миноритарными, не способными на этапе заключения сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, защитить свои законные интересы. При этом законодатель преследует цель ввести такой порядок защиты миноритарных акционеров, который позволил бы минимизировать возможный ущерб их законным интересам. Арбитражный управляющий, призванный подобно органам управления юридического лица действовать добросовестно и разумно, не должен быть заинтересованным ни отдельной имущественной выгодой кредиторов, ни отдельной выгодой самого должника, заботясь в то же время о соблюдении выгод и тех, и других.

*Маринченко А.С.
студент 4 курса
Черников В.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «НИУ «МЭИ»
филиал в г. Смоленске
Россия, г. Смоленск*

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Аннотация

В статье рассматриваются различные способы материальной мотивации работников с целью повышения производительности труда.

Ключевые слова: мотивация персонала, производительность труда, материальная мотивация.

Огромную значимость в управлении персоналом имеет мотивация, именно она пробуждает у человека интерес к труду – он чувствует себя полезным, повышает производительность труда и в итоге ведёт к росту прибыли организации.

Цель статьи – определить способы мотивации персонала организации, влияющие на производительность труда.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Дать авторское определение мотивации труда.
2. Выявить значимость мотивации в разрезе производительности труда.
3. Предложить способы материальной мотивации персонала.

Мотивация – это процесс, побуждающий человека к достижению определённых целей (личных, общественных) путём выполнения определённой деятельности. Мотивацией труда является стремление сотрудника удовлетворить свои потребности, то есть получить необходимое благо при помощи своей трудовой деятельности.

В различных трудовых ситуациях структура мотивации может быть разной. У работников, которые заняты малосодержательным трудом, главным мотивом при выборе работы будет размер заработной платы. У работников, которые заняты содержательным видом труда, значимость отдельных мотивов будет выравниваться.

Можно выделить следующие виды мотивации, исходя из потребностей работников:

- ориентация на общественную значимость труда и на личную значимость, как трудовой единицы организации;
- ориентация на материальное благосостояние (оплата труда, материальные ценности);
- ориентация на общественную значимость и материальное благосостояние в равных долях.

Одна из проблем руководителя – эффективная мотивация сотрудников. Руководители организаций должны понимать, что все люди разные, обладают как сложным, так и простым характером, поэтому важно учитывать потребности всех работников, ведь, что для одних сотрудников является важным, для других совершенно незначительно. Понимание этого является важным инструментом для эффективной мотивации работника на рабочем месте, а значит, и для эффективного управления и получения необходимого производственного результата.

Сотрудников организации можно стимулировать следующими способами: льготный проезд, организация отдыха, лечение, обучение за счёт организации, предоставление бесплатного транспорта до работы и с работы. В определённых случаях, например, за увеличение выработки, можно поощрять работников ценными подарками, отгулами, увеличением количества дней отпуска.

Все эти способы в свою очередь будут развивать у персонала интерес к своей работе, люди будут работать с желанием, зная, что они будут вознаграждены за свой труд, а благодаря этому будет увеличиваться и производительность труда, которая в конечном итоге характеризует эффективность деятельности организации в целом.

Наибольший результат деятельности работников будет получен благодаря таким материальным способам мотивации, как увеличение заработной платы, бонусы и премии. Они являются основными инструментами, с помощью которых организация сможет влиять на своих работников для достижения наибольшей эффективности их труда и увеличения производительности.

Разработать эффективную систему финансового стимулирования

персонала – сложная задача. На её решение организации может потребоваться значительное количество времени, в экономическом субъекте должен быть создан специальный отдел, который будет заниматься системой оплаты труда каждого работника, основывающейся на трудовых результатах его деятельности.

Для разработки эффективной системы финансового стимулирования необходимо создать Положение о мотивации. Оно должно содержать полный список работников организации, размеры их окладов и то, за что сотрудники смогут получать определённые бонусы и надбавки.

В итоге правильного составления этого документа увеличится заинтересованность персонала в своей эффективной работе, например, не допускать производственный брак или заблаговременно выявлять возможность его появления, стараться увеличить объём продаж, от этого в свою очередь и будет зависеть его денежное вознаграждение.

Для составления Положения о мотивации работодателю необходимо подробно ознакомиться с размерами заработных плат всех сотрудников для того, чтобы определить насколько они соответствует квалификации и способностям сотрудников.

Далее руководство должно сопоставить цели экономического субъекта с возможностями сотрудников, таким образом, это позволит изучить их эффективность.

На заключительном этапе руководителям организации будет нужно ознакомиться с системой труда, которая будет стимулировать работников на более высокие результаты своей деятельности. Важно заметить, что вовсе необязательно увеличивать оклады сотрудников, можно просто ввести систему бонусов за хорошую работу. Это приведёт к тому, что персонал будет иметь высокий уровень мотивации, и как следствие – работники будут стараться повысить свою производительность.

Стоит отметить, что для того, чтобы система заработной платы была действенной, в первую очередь важно понимать какие составляющие в неё входят. Статья 129 Трудового Кодекса Российской Федерации говорит о следующих элементах:

- вознаграждения за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы;
- компенсационные выплаты за работы в особых условиях;
- стимулирующие выплаты (премии, поощрительные выплаты).

Следует заметить, что выделяется постоянная и переменная часть заработной платы. Постоянную часть получает работник за выполнение своих должностных обязанностей. Переменную же часть выплачивают в зависимости от того, насколько качественно выполнена работа сотрудника. Тем временем важным моментом является понимание работником того, что его заработная плата полностью зависит от его деятельности, качества её выполнения. А это в свою очередь является путём достижения целей

экономического субъекта.

Помимо стандартных премий и бонусов, можно предложить использовать премии за отсутствие больничного у работника. Частой причиной невыхода сотрудников на работу является болезнь. Разумеется, данная премия не избавит персонал от болезней, но лишний раз по несущественным на то причинам или личным причинам работники не станут брать больничный. Это в свою очередь сократит потери рабочего времени и увеличит объём производства продукции.

Важным моментом в деятельности любой организации является взаимосвязь деятельности сотрудников и финансовых результатов организации. Работник должен полностью осознавать, что оттого насколько успешно он потрудится, будет зависеть финансовое состояние экономического субъекта. Таким образом, если прибыль организации будет иметь тенденцию к росту, то персонал будет получать премию за повышение финансовых результатов.

Ещё одной премией, которая может быть предоставлена сотрудникам организаций – премия за «постоянство» своему месту работы. Чем больше лет человек протрудился в организации – тем больше будет сумма его премии. Данный вид премии поможет избежать вероятности текучести трудовых ресурсов.

Стоит заметить, что денежная мотивация персонала является наиболее действенным способом повышения производительности труда.

Для получения более эффективной деятельности работников руководству экономического субъекта необходимо использовать все способы и методы мотивации работников в различных пропорциях.

*Маринченко А.С.
студент 4 курса
Черников В.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «НИУ «МЭИ»
филиал в г. Смоленске
Россия, г. Смоленск*

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье описывается значимость трудовых ресурсов в деятельности организации. Рассматриваются основные группы трудовых ресурсов организации и факторы, влияющие на их трудоспособность.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, обеспеченность трудовыми ресурсами, категории работников.

Трудовыми ресурсами является трудоспособное население страны, находящееся в экономически активном возрасте (мужчины в возрасте 16-60 лет и женщины в возрасте 16-55 лет).

Принято характеризовать трудовые ресурсы по половому признаку, возрасту, уровню образования и стажу работы.

Цель статьи – выявить роль и значение трудовых ресурсов.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Дать авторское определение трудовых ресурсов организации.
2. Выявить значимость трудовых ресурсов.
3. Выделить основные категории трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы организации – это совокупность работников, имеющих различные категории, определённые профессии и выполняющие определенные рабочие функции. Эти работники заняты в единой производственной деятельности, которая, в свою очередь, должна быть направлена на получение максимально возможной прибыли, а также, на удовлетворение своих материальных потребностей.

На сегодняшний день, в условиях рыночных отношений, наиболее значимыми социально – экономическими целями российских организаций являются:

1. Обеспечение трудовыми ресурсами;
2. Полная занятость персонала;
3. Максимальная продуктивность труда;
4. Создание достойных условий труда для работы сотрудников;
5. Повышение уровня заработной платы;
6. Достижение экономического роста;
7. Улучшение качества жизни работников.

Трудовые ресурсы играют ведущую роль в осуществлении перечисленных социально – экономических целей.

В настоящее время потребность различных организаций в соответствующем профессионально–квалификационном составе работников определяется величиной спроса на производящуюся продукцию, выполняемые работы и оказанные услуги. Спрос на рабочую силу является производным от готовых товаров и услуг, выполняемых при помощи человеческих ресурсов. В свою очередь, итоговые объёмы спроса на производство продукции, служат основополагающим показателем для расчёта необходимого количества персонала разных категорий, причём не только для действующих в настоящий момент организаций, но и для создаваемых новых.

Огромное значение для увеличения объёма выпуска продукции, роста эффективности производства и максимизации прибыли при минимальных затратах имеют:

- укомплектованный штат сотрудников;
- рациональное использование рабочей силы;
- высокий уровень производительности труда.

Стоит отметить, что от того, насколько организация обеспечена трудовыми ресурсами и насколько эффективно использует их, зависят:

- своевременность и необходимый объём выполненных работ;
- эффективность использования машин и оборудования;
- объём выпущенной продукции;
- себестоимость продукции;
- прибыль.

Любая организация пытается достигнуть максимально эффективную занятость. Под этим понимается такой уровень использования трудовых ресурсов, при котором будет достигнуто соответствие, а также превышение результатов труда над понесёнными затратами.

Прежде всего, состав трудовых ресурсов включает в себя собственников (акционеров) и работников. В Российской Федерации организации любых форм собственности обычно подразделяют всех работников на следующие группы:

1. Производственно – промышленный персонал.

В эту группу включаются:

- рабочие;
- служащие;
- инженерно-технический персонал;
- ученики.

Также следует подразделять работников этой группы на административно-управленческий персонал и производственный.

2. Непромышленный персонал.

К данной категории обычно относят работников, которые заняты в транспортном хозяйстве, жилищно-коммунальном обслуживании, сфере социального обеспечения и в других непроизводственных подразделениях.

В последнее время всё чаще имеет место подразделение работников организации на 3 группы, в соответствии с выполняемыми ими функциями:

1. Руководители;
2. Специалисты;
3. Исполнители.

Важным моментом в деятельности работников любых категорий является создание для них нормальных условий труда на рабочих местах. Ведь, прежде всего работоспособность персонала и результаты его деятельности зависят от многих факторов, например, таких как:

- условия труда;
- тяжесть труда;
- интенсивность труда;
- рабочее время.

В результате перечисленные факторы будут характеризовать как понесённые затраты, так и сами результаты труда.

Любая организация должна создавать достойные условия труда для своих работников. Это, в свою очередь, приведёт к наиболее оптимальному расходованию рабочей силы, то есть умственных, физических и

предпринимательских способностей работников.

Таким образом, трудовые ресурсы организации – это важнейший элемент производительных сил.

Огромное влияние на экономический рост оказывают социальные факторы. Здесь, важную роль имеет качество рабочей силы, то есть:

- общая численность населения;
- прирост населения;
- возрастная структура населения;
- занятость по отраслям;
- профессиональная подготовка;
- образование.

Уровень профессионализма работника и его владение необходимой для деятельности информацией представляют собой «оборотный капитал». Наличие идей, предложений и проектов – «основной капитал» работника. В соответствующем уровне заработной платы должна выражаться капитализированная оценка рабочей силы. Научная продукция будет являться интеллектуальным капиталом [1].

Важно отметить, что конкурентоспособность работника будет напрямую зависеть от профессиональных знаний, состояния здоровья, духовного потенциала. Профессиональные знания в свою очередь в процессе производства превращаются в трудовой капитал.

Следует понимать, что производительный потенциал рабочей силы совершенно любой страны во многом зависит от социальной и экономической политики государства.

Использованные источники:

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. - Инфра-М, 2007. - 224 с.

*Маринченко А.С.
студент 4 курса
Черников В.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «НИУ «МЭИ»
филиал в г. Смоленске
Россия, г. Смоленск*

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Аннотация

В статье рассматриваются различные способы материальной мотивации работников с целью повышения производительности труда.

Ключевые слова: мотивация персонала, производительность труда, материальная мотивация.

Огромную значимость в управлении персоналом имеет мотивация, именно она пробуждает у человека интерес к труду – он чувствует себя полезным, повышает производительность труда и в итоге ведёт к росту прибыли организации.

Цель статьи – определить способы мотивации персонала организации, влияющие на производительность труда.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Дать авторское определение мотивации труда.
2. Выявить значимость мотивации в разрезе производительности труда.
3. Предложить способы материальной мотивации персонала.

Мотивация – это процесс, побуждающий человека к достижению определённых целей (личных, общественных) путём выполнения определённой деятельности. Мотивацией труда является стремление сотрудника удовлетворить свои потребности, то есть получить необходимое благо при помощи своей трудовой деятельности.

В различных трудовых ситуациях структура мотивации может быть разной. У работников, которые заняты малосодержательным трудом, главным мотивом при выборе работы будет размер заработной платы. У работников, которые заняты содержательным видом труда, значимость отдельных мотивов будет выравниваться.

Можно выделить следующие виды мотивации, исходя из потребностей работников:

- ориентация на общественную значимость труда и на личную значимость, как трудовой единицы организации;
- ориентация на материальное благосостояние (оплата труда, материальные ценности);
- ориентация на общественную значимость и материальное благосостояние в равных долях.

Одна из проблем руководителя – эффективная мотивация сотрудников. Руководители организаций должны понимать, что все люди разные, обладают как сложным, так и простым характером, поэтому важно учитывать потребности всех работников, ведь, что для одних сотрудников является важным, для других совершенно незначительно. Понимание этого является важным инструментом для эффективной мотивации работника на рабочем месте, а значит, и для эффективного управления и получения необходимого производственного результата.

Сотрудников организации можно стимулировать следующими способами: льготный проезд, организация отдыха, лечение, обучение за счёт организации, предоставление бесплатного транспорта до работы и с работы. В определённых случаях, например, за увеличение выработки, можно поощрять работников ценными подарками, отгулами, увеличением количества дней отпуска.

Все эти способы в свою очередь будут развивать у персонала интерес

к своей работе, люди будут работать с желанием, зная, что они будут вознаграждены за свой труд, а благодаря этому будет увеличиваться и производительность труда, которая в конечном итоге характеризует эффективность деятельности организации в целом.

Наибольший результат деятельности работников будет получен благодаря таким материальным способам мотивации, как увеличение заработной платы, бонусы и премии. Они являются основными инструментами, с помощью которых организация сможет влиять на своих работников для достижения наибольшей эффективности их труда и увеличения производительности.

Разработать эффективную систему финансового стимулирования персонала – сложная задача. На её решение организации может потребоваться значительное количество времени, в экономическом субъекте должен быть создан специальный отдел, который будет заниматься системой оплаты труда каждого работника, основывающейся на трудовых результатах его деятельности.

Для разработки эффективной системы финансового стимулирования необходимо создать Положение о мотивации. Оно должно содержать полный список работников организации, размеры их окладов и то, за что сотрудники смогут получать определённые бонусы и надбавки.

В итоге правильного составления этого документа увеличится заинтересованность персонала в своей эффективной работе, например, не допускать производственный брак или заблаговременно выявлять возможность его появления, стараться увеличить объём продаж, от этого в свою очередь и будет зависеть его денежное вознаграждение.

Для составления Положения о мотивации работодателю необходимо подробно ознакомиться с размерами заработных плат всех сотрудников для того, чтобы определить насколько они соответствует квалификации и способностям сотрудников.

Далее руководство должно сопоставить цели экономического субъекта с возможностями сотрудников, таким образом, это позволит изучить их эффективность.

На заключительном этапе руководителям организации будет нужно ознакомиться с системой труда, которая будет стимулировать работников на более высокие результаты своей деятельности. Важно заметить, что вовсе необязательно увеличивать оклады сотрудников, можно просто ввести систему бонусов за хорошую работу. Это приведёт к тому, что персонал будет иметь высокий уровень мотивации, и как следствие – работники будут стараться повысить свою производительность.

Стоит отметить, что для того, чтобы система заработной платы была действенной, в первую очередь важно понимать какие составляющие в неё входят. Статья 129 Трудового Кодекса Российской Федерации говорит о следующих элементах:

- вознаграждения за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы;
- компенсационные выплаты за работы в особых условиях;
- стимулирующие выплаты (премии, поощрительные выплаты).

Следует заметить, что выделяется постоянная и переменная часть заработной платы. Постоянную часть получает работник за выполнение своих должностных обязанностей. Переменную же часть выплачивают в зависимости от того, насколько качественно выполнена работа сотрудника. Тем временем важным моментом является понимание работником того, что его заработная плата полностью зависит от его деятельности, качества её выполнения. А это в свою очередь является путём достижения целей экономического субъекта.

Помимо стандартных премий и бонусов, можно предложить использовать премии за отсутствие больничного у работника. Частой причиной невыхода сотрудников на работу является болезнь. Разумеется, данная премия не избавит персонал от болезней, но лишний раз по несущественным на то причинам или личным причинам работники не станут брать больничный. Это в свою очередь сократит потери рабочего времени и увеличит объём производства продукции.

Важным моментом в деятельности любой организации является взаимосвязь деятельности сотрудников и финансовых результатов организации. Работник должен полностью осознавать, что от того насколько успешно он потрудится, будет зависеть финансовое состояние экономического субъекта. Таким образом, если прибыль организации будет иметь тенденцию к росту, то персонал будет получать премию за повышение финансовых результатов.

Ещё одной премией, которая может быть предоставлена сотрудникам организаций – премия за «постоянство» своему месту работы. Чем больше лет человек протрудился в организации – тем больше будет сумма его премии. Данный вид премии поможет избежать вероятности текучести трудовых ресурсов.

Стоит заметить, что денежная мотивация персонала является наиболее действенным способом повышения производительности труда.

Для получения более эффективной деятельности работников руководству экономического субъекта необходимо использовать все способы и методы мотивации работников в различных пропорциях.

Маркевич Е. М.
студент 1 курса магистратуры
Санкт-Петербургский государственный университет
Россия, г. Санкт-Петербург

ФАКТОРЫ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ КАК СПОСОБ РОСТА КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

В странах с рыночной экономикой банковская система является важнейшей частью, без которой невозможно ее нормальное функционирование. По сути, банковская система – это «кровеносная система» экономики, перераспределяющая финансовые ресурсы и обеспечивающая финансовое взаимодействие экономических субъектов. Учитывая такое фундаментальное значение банковской системы для экономики, крайне важно, чтобы она была эффективной. На данный момент, в связи с крайне непростым состоянием экономики, в России вопрос эффективности банковской системы встает особенно остро. Эффективность банковской системы тесно связана с уровнем монополизации рынка банковских услуг страны и конкурентоспособностью банков. Несмотря на значительное количество действующих кредитных организаций (около 1000), большая часть рынка поделена между несколькими крупными игроками. По данным Банка России на 1 января 2015 г. пять крупнейших банков страны концентрируют 54,2% всех активов банковского сектора. Кроме того, в динамике данный показатель имеет устойчивую тенденцию к росту. Это говорит о том, что рынок банковских услуг нельзя считать высококонкурентным, и банкам, не являющимся лидерами, необходимо повышать свою конкурентоспособность для увеличения занимаемой доли рынка.

Для достижения долгосрочного конкурентного преимущества банкам необходимо применять либо стратегию концентрации, сосредотачивая свои усилия на нескольких узких сегментах рынка, либо, в случае универсального банка, комплексно улучшать следующие факторы:

1. Кадровый потенциал. Совокупность профессиональных, квалификационных качеств сотрудников прямым образом влияет на все показатели деятельности банка и определяет его финансовые результаты, имидж, положение на рынке.

2. Клиентский сервис. С течением времени запросы потребителей все более усложняются, и выигрывают те банки, которые своевременно выявляют потребности своих клиентов и качественно их удовлетворяют.

3. Оптимизация издержек. В условиях кризиса и «сжимающийся» экономики сокращение расходов, возможно, единственно верный способ достижения требуемого финансового результата. Многие банковские процессы поддаются автоматизации, с развитием удаленных каналов обслуживания клиентов отпадает необходимость в обширной сети филиалов и отделений.

4. Развитие инновационных банковских услуг. Все большее

количество клиентов банков предпочитают использовать банковские услуги посредством интернет-банкинга, мобильного банкинга. Возрастают объемы перекрестных банковских продуктов (со страховыми и др. компаниями).

В проведенном исследовании уделено внимание каждому из рассмотренных факторов.

Марковская Д. С.
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Инновационный этап развития экономики требует существенного государственного участия. Оно выполняет законотворческие функции, проводит льготную политику. Мировая практика доказывает, что под воздействием поддержки государства совершенствуется прочная и отраслевая наука, формируются новые технологии и материалы.

Принято считать, что сферой активной государственной политики является инновационная деятельность. В бытовом, хозяйственном использовании, целью которого является максимизация прибыли, зачастую, невозможно использовать научные идеи. Испытывая высокую степень потребности в результатах исследований, предприятия, однако, неохотно используют прямое финансирование этого вида деятельности.

Обеспечением предпринимательства научными знаниями и идеями, основным ресурсом инновационного процесса, на сегодняшний день, руководит государство. В большинстве развитых стран НТП воспринимается как взаимозависимая структура: научные идеи и разработки - инновационный бизнес - широкомасштабное использование.

Внедрение инновационной политики и механизма ее воплощения в сферу науки и инноваций основывается на принципах, разработанных государством. Степень воздействия на экономику государственных институтов и хозяйственная система страны оказывают непосредственное влияние на эти принципы.

Необходимым условием перехода к рыночной экономики, по мнению многих ученых, обязательное государственное влияние на инновационные и экономические процессы.

Направления развития науки и техники, которые по мнению государства являются приоритетными, осуществляются в первую очередь.

Основными приоритетными направлениями являются: перспективные информационные технологии, формирование высокоэффективных процессов производства, энергосберегающие и экологически чистые технологии. В разделе государственных научно-технических программ уделяется внимание формированию новых лекарственных средств, совершенствование медицины и здравоохранения, преодоление социальных проблем.

На государственных органах власти лежит ответственность по

реализации научно-технических нововведений, обеспечению инвестициями интеллектуального капитала, владению экономическими эффектами от НТП.

Правовое управление инновационным процессом является неотъемлемой функцией государства. Для предприятий высокой степенью риска обладает процесс внедрения инноваций, наиболее острое его проявление в тех случаях, когда инновация до этого нигде не применялась.

Государственное стимулирование инновационной деятельности заключается в формировании привилегий в достижении экономических и социальных предпочтений, для хозяйствующих субъектов, исследующих и формирующих более высокоэффективную технику.

Достижение соответствия между хозрасчетным доходом предприятий, различных форм собственности, и их реальным участием в реализации эффекта НТП, решение научно-технических проблем, есть экономическое стимулирование.

Формирование специальных фондов финансирования является одной из важнейших задач государства в сфере стимулирования научно-технического прогресса, зачастую такого рода фонды создаются за счет долевых начал за счет госбюджета и средств заинтересованных предприятий, в потреблении данной научно-технической продукции. Такие затраты характеризуются строго целевыми возвратным характером. Они служат для финансирования инициативных проектов разрабатываемых отдельными учеными и специалистами или их группами, а также для оплаты оказываемых им конституционных, патентных инжиниринговых и других технических услуг.

Дополнительным источником финансирования разработок с высокой степенью экологического и социального эффекта являются целевые субсидии (субвенции), льготы по налогам, плате за ресурсы и услуги, компенсация части затрат за счет инвестиционных фондов и потребителей, а также целевые дотации покупателям новой дорогостоящей продукции в первые годы ее выпуска.

Государственные банки путем выдачи кредитов предприятиям на освоение и внедрение новых технологий, совершенствование уже функционирующей, оказывают эффект, стимулирующий инновационную деятельность. Банки, в этом случае, могут выступать консультантами, рекомендовать наиболее оптимальные нововведения, играть роль пайщиков. Тогда банк выступает в качестве партнера, и обе стороны берут на себя обязательства по целесообразному внедрению новинки и достижению поставленных целей. Существует возможность завершения финансирования, если государственные эксперты сочтут проект не целесообразным.

Коммерческие банки в сфере стимулирования НТП призваны вести счета клиентов, финансировать капиталовложения по поручению инвесторов, выпускать акций, облигаций и иных ценных бумаг.

Для поддержки инновационной деятельности, государство выделяет премии за инновации, прибыльные госзаказы, финансирование

государственных исследовательских центров и университетов

Высокий уровень развития производительных сил в условиях рыночного хозяйства и соответствие объективных экономических законов этому уровню могут быть достигнуты только с помощью вмешательства в экономику государства, то есть при помощи государственного регулирования.

Использованные источники:

1. Алехин Э. В. Государственные и муниципальные финансы: учебник. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2010. – 350 с.
2. Клишина Ю. Е., Оботурова Н.П., Углицких О.Н. Мониторинг инновационного развития Северо-Кавказского макрорегиона // Terra Ecomomicus. – 2013. – Т. 11. – № 1–3. – С. 122–126.
3. Клишина Ю. Е., Углицких О. Н. Инновационно-инвестиционная привлекательность региона и проблемы ее повышения // Kant. – 2015. – № 1 (14). – С. 10–14.
4. Кривов В. Д. Государственные и муниципальные финансы: учебно-методический комплекс. – М. : Евразийский открытый институт, 2009. – 390 с.
5. Самсонов Н. Ф. Финансы. – М. : Высшее образование, 2009. – 591 с.
6. Свиридова Е. Н. Основы финансовой деятельности: учебное пособие. – Челябинск : УралГУФК, 2010. – 140 с.
7. Углицких О. Н., Клишина Ю. Е. Состояние инновационной деятельности и ее финансирование в агропромышленном комплексе Ставропольского края на современном этапе // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 3 (237). – С. 36–42.

Марковский С.О.
заведующий отделением челюстно-лицевой хирургии
БУЗОО «ГКБ № 11»
Ильченко С.М., к.э.н.
доцент

НОУ ВПО Омская гуманитарная академия
Российская Федерация, г. Омск

УПРАВЛЕНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Начиная с 2011 года, исследования социологов свидетельствуют о недостаточно высоком в сравнении со стандартами развитых стран уровне жизни практически 59% граждан России (например, исследование Института социологии законодательства Российской академии наук - «Российское общество как оно есть»¹⁹). Дальнейшие исследования, хотя и показывают наметившуюся положительную тенденцию, все же не позволяют сделать

¹⁹ <http://www.rosbalt.ru/blogs/2012/01/11/932127.html>

вывод о серьезном изменении ситуации. При этом ученые сделали вывод о том, что главным средством преодоления этой проблемы является активная социальная политика государства.

Своими посланиями Федеральному Собранию РФ президент Путин обозначил главной целью социально-экономического развития страны повышение уровня и качества жизни населения. Статья 7 Конституции устанавливает, что Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на реализацию прав граждан на достойную жизнь и свободное развитие²⁰.

Достижение данных целей невозможно без создания комплексной упорядоченной и результативной системы органов государственной власти и местного самоуправления в социально-экономической сфере, повышения эффективности расходования средств бюджетов всех уровней. Решение задачи повышения эффективности реализации социально-экономической политики осуществляется на основе законодательного совершенствования распределения полномочий между различными уровнями власти и разграничением предметов их ведения.

Наряду с другими направлениями социально-экономической политики государства, совершенствование системы здравоохранения является приоритетным.

Согласно статье 72 Конституции Российской Федерации, координация вопросов здравоохранения отнесена к вопросам совместного ведения РФ и субъектов РФ. Полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере охраны здоровья нашли свое закрепление в статье 16 Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

В современных условиях наблюдается переложение на органы государственной власти субъектов Российской Федерации обязанностей по организации оказания медицинской помощи гражданам в соответствии с территориальной программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам РФ медицинской помощи и по развитию сети медицинских организаций субъекта Российской Федерации (определяемой не по признаку подведомственности, а по территориальному принципу). Органы местного самоуправления наделяются полномочиями по обеспечению организации оказания медицинской помощи в рамках муниципальной системы здравоохранения только в случае делегирования им соответствующих полномочий органами государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере охраны здоровья граждан, в том числе и по организации оказания медицинской помощи. Вышеуказанное свидетельствует об усилении ответственности органов государственной власти за обеспечение охраны здоровья граждан и оказание медицинской помощи, возложение на уровень субъекта Российской Федерации основного

²⁰ http://www.consultant.ru/popular/cons/1_1.html#p68

объема полномочий, связанных с обеспечением прав граждан на оказание медицинской помощи.

07 мая 2015 года на заседании Комиссии по мониторингу достижения целевых показателей социально-экономического развития Президент Российской Федерации В.В. Путин отметил «значительную роль субъектов Федерации в практической реализации принимаемых решений»²¹.

В настоящее время мы имеем возможность наблюдать реформирование системы государственного управления социально-экономическими процессами, в ходе которого осуществляется переход системы управления регионами, основанная на приоритете административных механизмов, на стратегическое управление региональным развитием.

Стратегическая цель развития региона представляет собой долгосрочные ориентиры, реализация которых обеспечивает переход всей региональной системы в новое качественное состояние, соответствующее интересам населения, деловых сообществ и органов управления²².

На уровне субъекта Российской Федерации формируются собственные региональные стратегии развития, которые определяют систему мер государственного управления, основанную на долгосрочных приоритетах социально-экономической политики, находящихся в неразрывном единстве и взаимосвязи с общенациональными стратегическими приоритетами. Большинство субъектов Российской Федерации имеет стратегии развития до 2020 – 2025 гг.

Структура органов управления здравоохранением субъектов Российской Федерации и методы управления разнообразны и отличаются друг от друга, в связи с чем, можно обозначить лишь общие особенности их работы и только в разрезе полномочий, предоставленных им Конституцией Российской Федерации и законодательством Российской Федерации.

Рассмотрим в качестве примера управление здравоохранением в Омской области.

В сфере охраны здоровья населения Омской области принят Закон Омской области от 07 июня 2012 года № 1450-ОЗ «Об охране здоровья населения Омской области»²³. В указанном Законе определены полномочия органа исполнительной власти Омской области в сфере охраны здоровья населения Омской области и полномочия органов местного самоуправления муниципального образования городской округ город Омск Омской области и муниципальных районов Омской области.

Федеральным законом от 29.11.2010 № 313-ФЗ «О внесении

²¹ <http://kremlin.ru/events/president/news/49425>

²² Стратегическое управление региональным развитием/Маркова С.В./Аналитический вестник № 3 (446) «Роль субъектов РФ в реализации задач социально-экономического развития страны и реализации государственной национальной политики (материалы к «правительственному часу» 309 заседания Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации). М.: 2012. С. 6-13.

²³ <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW148;n=65959>

изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»²⁴ внесены изменения в части вопросов местного значения городского округа в сфере здравоохранения, которые вступили в силу с 01 января 2012 года, а именно: организация оказания медицинской помощи передана на региональный уровень.

Особенностью нашего региона является то, что полномочия по обеспечению организации оказания медицинской помощи в медицинских организациях не переданы органам местного самоуправления. Решением Омского городского Совета от 09 ноября 2011 года № 458 «О ликвидации департамента здравоохранения Администрации города Омска» с 01 января 2012 года департамент здравоохранения Администрации города Омска ликвидирован²⁵.

Органом исполнительной власти Омской области в сфере охраны здоровья населения Омской области является Министерство здравоохранения Омской области, которое функционирует в соответствии с Положением о Министерстве здравоохранения Омской области, утвержденным Указом Губернатора Омской области от 13 ноября 2007 года № 133.

Исходя из приоритетов социально-экономического развития Омской области, целью деятельности Министерства здравоохранения Омской области является обеспечение доступности медицинской помощи, а также повышение эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения Омской области, передовым достижениям медицинской науки.

Соответствие целей деятельности Министерства здравоохранения Омской области приоритетам социально-экономического развития Омской области изложены в Докладе о результатах и основных направлениях деятельности Министерства здравоохранения Омской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов, утвержденном приказом Министра здравоохранения Омской области от 10 октября 2014 года № 63²⁶. Положительным моментом данного Указа является проработанность и взаимосвязь общей стратегии развития региона в области здравоохранения.

На территории Омской области действует Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2025 года, утвержденная Указом Губернатора Омской области от 24.06.2013 № 93; постановлением Правительства Омской области от 16.10.2013 № 265-п утверждена государственная программа Омской области «Развитие здравоохранения Омской области»; постановлением Правительства Омской области от 16.10.2013 № 261-п утверждена государственная программа Омской области

²⁴ <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=163549>

²⁵ <http://docs.cntd.ru/document/943045526>

²⁶ <http://mzdr.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MZDR/norm-razdel/pravo/Pr-2014.html>

«Доступная среда»; постановлением Правительства Омской области от 09.10.2013 № 236-п утверждена государственная программа Омской области «Государственное управление, управление общественными финансами и имуществом в Омской области»; распоряжением Правительства Омской области от 27.02.2013 № 17-рп утвержден план мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения в Омской области».

Исходя из изложенного, можно сделать вывод о том, что система регионального здравоохранения представляет собой один из важных элементов общей социальной инфраструктуры региона и требует реализации в рамках общей региональной социально-экономической политики конкретного региона, имея с ним общие цели, методологические, организационные и структурно-функциональные особенности. Значимость системы здравоохранения региона возросла в связи с проведением административных реформ, в соответствии с которыми значительная часть функций передана на уровень регионов. Региональная система здравоохранения, являясь составной частью национальной системы, имеет свои особенности, вытекающие из специфики состояния здоровья населения конкретного региона с учетом половозрастного состава и плотности населения, транспортной доступности, уровня и структуры заболеваемости, а также климатогеографических особенностей региона.

В современных условиях требуется дальнейшее совершенствование организации здравоохранения и управления им на высоком уровне, нормативно-правовая регламентация данного процесса, повышение качества и эффективности работы органов государственной власти и медицинских организаций.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/popular/cons/1_1.html#p68]. (дата обращения: 09.05.2015).
2. Федеральный закон от 29.11.2010 № 313-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=163549>]. (дата обращения: 09.05.2015).
3. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_176374/]. (дата обращения: 10.05.2015).
4. Закон Омской области от 07 июня 2012 года № 1450-ОЗ «Об охране здоровья населения Омской области» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW148;n=65959>]. (дата обращения: 09.05.2015).

5. Приказ Министра здравоохранения Омской области от 10 октября 2014 года № 63. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://mzdr.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MZDR/normrazdel/pravo/Pr-2014.html>]. (дата обращения: 09.05.2015).
6. Решение Омского городского Совета от 09 ноября 2011 года № 458 «О ликвидации департамента здравоохранения Администрации города Омска». [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://docs.cntd.ru/document/943045526>]. (дата обращения: 10.05.2015).
7. Калашников К.Н. Организационно-экономические факторы управления региональной системой здравоохранения / К.Н. Калашников: Автореф. ... дисс. экон. наук. Апатиты, 2011.
8. Маркова С.В. Стратегическое управление региональным развитием // Аналитический вестник № 3 (446) «Роль субъектов РФ в реализации задач социально-экономического развития страны и реализации государственной национальной политики (материалы к «правительственному часу» 309 заседания Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации). М.: 2012. С. 6 - 13.
9. Смирнова А.А. О соотношении государственных услуг, функций и полномочий органов исполнительной власти // Журнал российского права. 2015. № 3. С. 120 - 130.

Марченко К.П.
студент
экономический факультет
Козел И. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
СтГАУ
Россия, г. Ставрополь

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ SWOT-АНАЛИЗА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Стратегическое планирование является одной из основных функций стратегического управления, это процесс выбора основных целей организации и путей их реализации.

Система стратегического планирования предоставляет возможность для акционеров и менеджеров организации обозначить глобальные тенденции рынка, определиться с направлениями и темпом развития бизнеса, понять, какие структурные и организационные изменения необходимо произвести в организации, чтобы она стала более конкурентоспособной, определить преимущества данной организации и инструменты, необходимые для успешного развития.

Стратегическое планирование в организации состоит из следующих этапов:

1. Определение миссии и целей организации.
2. Анализ и оценка внутренней и внешней среды организации.

3. Разработка и выбор стратегических альтернатив.
4. Реализация стратегии.
5. Оценка и контроль выполнения.

Одним из этапов процесса стратегического планирования является анализ внешней и внутренней среды, осуществляемый посредством стратегического анализа.

Стратегический анализ, называемый также «портфельным анализом» (при анализе диверсифицированной компании), является основным элементом в стратегическом планировании. Портфельный анализ выступает в роли инструмента стратегического управления, при помощи которого руководство организации дает оценку своей деятельности с целью определения наиболее перспективных и прибыльных направлений данной деятельности и вложения в них средств.

При этом используются такие методы стратегического анализа как SWOT-анализ, матрица БКГ, PEST-анализ и другие.

SWOT-анализ - это метод стратегического анализа, суть которого заключается в выявлении факторов внешней и внутренней среды компании и разделении их на четыре группы: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Внутреннюю среду объекта анализа (то есть то, на что сам объект способен повлиять) представляют сильные и слабые стороны; возможности и угрозы представляют факторы внешней среды (то есть то, что не контролируется самим объектом и может повлиять на него извне). Например, фактором внутренней среды является то, что предприятие самостоятельно управляет своим товарным ассортиментом, однако законы о торговле предприятие контролировать не может - это является фактором внешней среды.

Объектом SWOT-анализа может быть не только организация, но и другие социально-экономические объекты: отрасли экономики, города, государственно-общественные институты, научная сфера, политические партии, некоммерческие организации (НКО), отдельные специалисты, персоны и т. д.

Наиболее общим подходом к стратегическому анализу внутренней среды является SWOT-анализ с позиции SW (рассмотрение сильных (Strength) и слабых (Weakness) сторон компании). Процедурно SW-подход рекомендуется дополнить подходом SNW, где N обозначает нейтральную позицию. SNW-анализ также как и SWOT-анализ представляется в виде таблицы.

В нейтральных позициях указывается среднерыночное состояние. Для лидерства в конкурентной борьбе достаточным может оказаться состояние, когда компания относительно конкурентов по всем ключевым факторам (кроме одного) находится в состоянии N и только по одному фактору находится в состоянии S.

Рассмотрим использование метода стратегического SWOT-анализа на

примере ОАО «Вымпелком». Это российская телекоммуникационная компания, предоставляющая услуги сотовой связи доступа в интернет под торговой маркой «Билайн».

Если проанализировать функционирование компании при помощи SWOT-анализа, то можно выделить следующие ее сильные и слабые стороны, возможности и угрозы (табл.1).

Таблица 1 - SWOT-анализ ОАО «Вымпелком»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Передовые позиции на рынке. 2. Широкий спектр предоставления высокотехнологических услуг. 3. Развивающийся маркетинг. 4. Продуманная организационная структура.	1. Высокие цены. 2. Непрозрачность тарифов и участие в сомнительных акциях. 3. Некачественная голосовая связь в некоторых регионах.
Возможности	Угрозы
1. Быстроразвивающийся российский рынок. 2. Увеличение разнообразия потребностей. 3. Развитие инноваций.	1. Влияние со стороны государства 2. Высокая конкуренция в отрасли. 3. Создание конкурентами более совершенного или нового продукта . 4. Финансовые риски. 5. Влияние демографической ямы как фактор уменьшения числа целевой аудитории.

Из приведенной таблицы мы видим, что в целом, для успешного функционирования компания должна удовлетворять потребности потребителей и выживать в условиях конкуренции. Что касается отрасли сотовой связи, важнейшими критериями оценки успеха компании являются хорошее качество услуг связи, низкие цены (или приемлемое соотношение «цена-качество»), территориальная распространенность, предоставление удобного роуминга, развитый маркетинг, лидерство, а также гибкая ценовая политика. Для достижения хороших результатов компании нужен высокий уровень качества по каждому из этих критериев. При низком уровне компания может потерпеть крах. Компания должна контролировать эти

показатели и в нужных случаях.

Таким образом, SWOT-анализ очень важен в процессе стратегического планирования, так как помогает выявить и наглядно представить анализ среды и функционирования организации, без которого невозможно построение дальнейших перспектив развития.

Использованные источники:

1. Воробьева Н.В., Козел И.В. Развитие кластерных формирований, как значимая тенденция мировой экономики // Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы развития агробизнеса в условиях модернизации экономики». – 2012. – С. 58-60.
2. Козел И.В. Проблемы координации различных систем потребительской кооперации в АПК России / Kant. 2012. - № 3. - С. 93-94.
3. Козел И.В., Масленникова Н.В. Практика использования опросных методов определения базовой цены на продукцию / European Social Science Journal. 2013. № 5 (33). С. 409-415.
4. Русецкая Э.А., Козел И.В., Русецкий М.Г. Кастомизация услуг страхования как направление формирования партнерских отношений с потребителями / Страховое дело. 2013. № 10 (247). С. 56-62.
5. Козел И.В. Особенности сегментирования на страховом рынке / Страховой бизнес. 2012. № 4. С. 27-33.
6. Воробьева Н.В., Козел И.В., Игнатенко В.В. Особенности развития внешнеэкономического комплекса регионов России / В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства. 2013. С. 34-38.

*Марченко Ю.Я.
студент, 4 курс
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КОМПАНИИ И МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ НА РЫНОК

Строительство как отрасль экономики является прямым отражением состояния и уровня развития экономики любого государства. Эта сфера хозяйствования характеризует культуру и стремление нации к экономическому росту. Качественные и количественные показатели во многом зависят как от уровня квалификации персонала, так и от уровня технической оснащенности строительной сферы. Сейчас конкуренция на рынке строительных услуг в рыночных условиях достигает огромных масштабов. При растущей конкуренции необходимо опираться на финансовые инструменты, современные маркетинговые технологии и международный опыт. В данной статье речь пойдет о девелоперских компаниях и методах их продвижения на рынок.

За последние два десятилетия строительство в России потерпело существенные структурные изменения. В переходный период истории страны из-за резкого снижения госфинансирования резко упали масштабы

возведения крупных объектов, что в целом негативно отразилось на состоянии инфраструктуры страны. Возрождение крупнообъектного строительства началось с начала 2000-х годов. Первое десятилетие 21 века принесло много изменений в технологических, финансовых и научных возможностях в области строительства, а так же средствах производства, тогда же появилось много строительных организаций, именуемыми сейчас девелоперскими. Девелоперская организация – компания, занимающаяся созданием объектов недвижимости и организацией соответствующих процессов. Девелопер обычно сопровождает процесс создания здания на всех этапах. Он организует проектирование объекта, выкуп земли под объект, получение лицензии под строительство, подыскивает строительную фирму, а впоследствии занимается продажей объекта. Сегодня девелоперами чаще всего выступают юридические лица — девелоперские конторы, которые имеют возможность привлекать крупные инвестиции под развитие своих проектов.

Формирование и стимулирование спроса, обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений – основные цели маркетинговой политики любого предприятия.

Рынок недвижимости, не смотря на имеющийся потенциал формирования бренда, пока еще далек от полноценного его использования. Зачастую сложно даже получить информацию о том, кто является девелопером того или иного объекта. В итоге перед девелоперскими компаниями стоит задача – продвигать бренд, а не конкретный объект.

На первый взгляд слово «брендинг» в строительстве кажутся несовместимыми, поскольку большинство известных методов не подходит для данного вида товара. Тем не менее, многие организации используют всем известные методы, проецируя их на своих объектах, тем самым создавая известность своей фирмы и формируя бренд компании.

Масштабность проекта. Многие компании добиваются узнаваемости путем строительства социально-значимых проектов для страны или города. Компания «Trump Organization»(США), например, получила известность благодаря строительству в 70-ые годы многоэтажных Empire State Building, Chrysler Building, Штаб-квартиры ООН. Основные достопримечательности Нью-Йорка, являются визитной карточкой компании.

«Сrocus Group» (Россия), одна из ведущих девелоперских компаний в России. Общая площадь реализованных объектов превышает 1,9 млн м². Компания выступала инвестором в строительстве станции метро «Мякиноно» в Москве. Генеральный подрядчик строительства объектов Дальневосточного федерального университета на острове Русский Владивостокского городского округа Приморского края, где в 2012 году состоялся саммит АТЭС. Строительство торгового центра, концертного зала. Международного выставочного центра и пр.

В названии объекта присутствует бренд. Действенный и эффективный метод продвижения компании – значимые объекты имеют

одноименное название с девелоперской компанией. Это способствует повышению узнаваемости бренда среди потенциальных покупателей. Социально-значимые объекты всегда освещают в СМИ, а если в названии нововозведенного жилого комплекса или торгового центра есть имя компании, которая его построила, то этот метод так же будет формировать имидж компании. Вышеупомянутые компании используют данный способ в полном объеме. Дональд Трамп, основатель «Trump Organization», назвал в свою честь компанию, а так же 68-этажный небоскреб Trump Tower – сделал его известным на весь Нью-Йорк. Здание должно было размещаться всенепременно напротив магазина «Tiffany». Такой стратегический ход позволил магнату очень быстро обрести популярность среди местной элиты, ведь это обеспечивало постоянный поток возле трамповского небоскреба.

Российская компания Crocus Group использует тот же метод для узнаваемости организации. В управлении компании находится многофункциональный комплекс «Крокус-Сити», международный выставочный центр «Крокус Экспо», концертный зал «Крокус Сити Холл», «Крокус Сити Молл, жилая и офисная недвижимость (МФК в Крокус Сити), станция метро «Мякинино» в «Крокус Сити». В группу также входят «Крокус-Банк» и компания «Крокус Финанс».

Благотворительность. Еще одна стратегия продвижения бренда. В бизнесе закрепилось мнение, что благотворительность является основой для успешной дальнейшей деятельности компании. При сравнении опыта участия компаний в благотворительности в разных странах наиболее интересным является то, что в России в данной сфере принимают участие порядка 70% отечественных компаний, а вот в США, например, всего лишь 2%, а в Европе – 4%. Важной ремаркой является то, что западные компании не воспринимают социальную ответственность как благотворительную деятельность. Для западноевропейских стран это является неотъемлемой частью ведения плодотворного бизнеса и формирования имиджа. В нашей стране данное направление достаточно бурно развивается, в первую очередь зарубежными компаниями, привыкшими к такому подходу в бизнесе, а так же российскими фирмами, имеющими международных партнеров. Благотворительность на корпоративном уровне позволяет компании получать ряд привилегий, которые являются в первую очередь конкурентными преимуществами компании:

- 1) улучшение взаимоотношения с властями, основанное на укреплении доверия государственных органов к компании
- 2) укрепление взаимовыгодных отношений с партнерами по бизнесу и клиентами
- 3) формирование в сознании общества представления о компании как о серьезной и ответственной организации.

Другими словами, активная благотворительная деятельность косвенно свидетельствует о ее финансовой стабильности, формирует положительное мнение и имидж компании.

Вирусность или тема для разговора. В последнее время у большинства населения наблюдается низкий уровень доверия к рекламе, тем более исходящей от самой компании-производителя, реклама вызывает, скорее, раздражение. Принцип вирусного маркетинга в том, что человек слышит положительный отзыв от незаинтересованного лица путем доверительного послания. В народе такую рекламу называют «сарафанное радио». Действенный метод, но мало компаний, которые решились бы на провокационную рекламу, которая вызывает реакцию, например, указать в рекламном ролике на социально-значимую проблему. Или снять очень милый и добрый рекламный ролик. В интернете наиболее популярны видео с детьми и котятами. Беспроигрышный вариант для большинства компаний. Такая реклама может быть абсолютно бесплатной, если разместить её в интернете, она сама будет набирать просмотры. Люди с удовольствием делятся такими видеороликами.

Так же хорошая стратегия в продвижении – проведение мероприятий (городских, районных) на придомовой территории недавно сданного в эксплуатацию жилого комплекса. Это тоже относится к методу вирусной рекламы. Так как о проведении мероприятия люди будут рассказывать друзьям и знакомым, а место проведения само собой будет темой для разговора. Новые дома с шикарным фасадом и оригинальной архитектурой попадут на фотографии присутствующих на мероприятии. Весь город будет знать, где находится новый жилой комплекс, а если использовать один из перечисленных методов в данной статье – присутствие бренда в названии жилого комплекса – то и компанию будет знать каждый.

Качественный бренд способен вызывать у потребителя лояльность и доверие к девелоперской компании. Когда имидж сформирован, брендинговая деятельность должна быть направлена на укрепление делового имиджа организации.

Масалов В.

402 группа

Брянский Государственный Университет

Имени академика И.Г. Петровского

филиал в г. Новозыбкове

МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В настоящее время новые стандарты образования ставят перед учителем начальной школы новые цели. Если ранее основной упор делался на овладение определенными знаниями, умениями и навыками, то на современном этапе основной целью образования становится научить младших школьников учиться, формировать у них учебную деятельность. Анализируя результаты своей педагогической деятельности, наблюдая за учебой своих выпускников в среднем звене, мы пришли к выводу, что главная задача учителя не только дать ребенку определенную сумму знаний,

а научить его самостоятельно добывать новые знания, научить видеть проблему, выдвигать способы ее решения, делать выводы. Не менее важно сформировать у младших школьников умение слушать и понимать других, вступать в диалог, задавать вопросы, аргументировать свое мнение, осмысливать собственную деятельность, осуществлять самооценку.

Под понятием «проект» понимается целенаправленная, фиксированная во времени, управляемая учителем деятельность ребенка по самостоятельному поиску и усвоению новых знаний или умений, завершающаяся созданием творческих работ и их презентацией.

В процессе работы над проектом у учеников формируется большое количество надпредметных умений (в новых образовательных стандартах называемых универсальными учебными умениями), а именно:

- осмысливание задачи, планирование этапов предстоящей деятельности;
- самостоятельно находить источники информации, извлекать информацию, относящуюся к теме проекта;
- взаимодействовать с руководителем и участниками проекта, умение слушать и понимать других, объяснять и отстаивать свое мнение, задавать вопросы;
- осуществлять самоконтроль и самооценку своей деятельности.

Кроме этого дети расширяют свой кругозор, у них появляется познавательная потребность, что способствует повышению качества обучения. А также мы обратили внимание, что многие наши ученики с заниженной самооценкой стали увереннее в своих силах и возможностях, перестали бояться публичных выступлений.

Сначала по выбранной теме собираются все сведения, которые относятся к теме проекта. После этого идет работа над проектами: создание энциклопедий, журналов, стенных газет, изготовление поделок, подготовка устных выступлений, проведение спектаклей, викторин и другое.

Первый блок работы над проектом начинается со знакомства с темой проекта, а также с выбора детьми интересующих их аспектов темы. Далее идет коллективное обсуждение, какую информацию необходимо собрать, выявляются источники информации. На следующем этапе идет сбор информации.

Приступая ко второму блоку работы, учитель знакомит детей с возможными видами проектов по данной теме. Ученики выбирают проект над которым будут работать, совместно с учителем планируют этапы своей деятельности. Если проект коллективный, распределяют роли, в зависимости от того, кто какую работу будет выполнять. Заканчивается работа над проектом презентацией.

Использованные источники:

1. М. В. Дубова «Организация проектной деятельности»

БЕЗОПАСНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ

Аннотация

В данной статье рассмотрены средства защиты электронной почты.

Злоумышленник может преследовать следующие цели:
недобросовестное использование электронной почты:

- атака на компьютер пользователя посредством рассылки почтовых вирусов;
- отправка поддельных писем;
- чтение чужих писем;
- атака на почтовый сервер средствами электронной почты с целью проникновения в его операционную систему или отказа в обслуживании;
- использование почтового сервера в качестве ретранслятора при рассылке непрошенных сообщений (спама, писем с вирусами);
- перехват паролей;
- перехват паролей в POP и IMAP-сеансах, в результате чего злоумышленник может получать и удалять почту пользователя без ведома последнего;
- перехват паролей в SMTP-сеансах, в результате чего злоумышленник может быть незаконно авторизован для отправки почты через данный сервер;
- перехват TCP-соединения после успешной аутентификации клиента.

Отправка сообщения от любого имени не представляет трудности. Злоумышленник может сделать это, изменив настройки своего пользовательского агента или непосредственно открыв SMTP-сеанс с транспортным агентом.

Любой пользователь, имеющий возможность прослушивания сети на пути почтового сообщения или обладающий правами суперпользователя на любом из серверов, через которые проходят сообщения, может беспрепятственно читать чужие письма.

Только шифрование данных и цифровые подписи могут надежно защитить от подложных писем и предотвратить несанкционированный доступ к тексту письма.

Транспортный агент, принимающий почтовые сообщения, следующие от кого угодно кому угодно, называется открытым ретранслятором.

Открытые ретрансляторы используются злоумышленниками для

принудительной рассылки 9спама) и вредоносных сообщений. Чтобы не быть открытым ретранслятором, транспортный агент должен принимать решение о возможности обработки сообщения на основании IP-адреса SMTP-клиента, почтовых адресов отправителя и получателя. Разумной является политика, когда принимаются любые сообщения от клиентов, расположенных в собственной сети (домене) сервера, а от внешних клиентов принимаются только сообщения, адресованные в домен сервера. Однако эта политика не позволяет пользователям, находящимся вне сети организации (так называемым мобильным пользователям) передавать серверу сообщения для отправки. Для того чтобы разрешить отправку сообщений через сервер только определенным пользователям, независимо от того, где они находятся, следует использовать аутентификацию SMTP-клиента.

В системе электронной почты аутентификации подвергается пользовательский агент. По отношению к почтовому серверу пользовательский агент выступает в качестве POP- или IMAP-клиента при получении сообщений и SMTP-клиента – при отправке. Аутентификация SMTP-клиента не слишком распространена, но весьма полезна, когда сервер желает ограничить круг обслуживаемых пользователей или работать с мобильными пользователями.

Передача имени и пароля в открытом виде, безусловно, не является хорошим решением. Разработчики протокола POP первыми столкнулись с этой проблемой и внедрили механизм аутентификации APOP. Позднее был предложен общий подход к аутентификации, пригодный для любых протоколов, обменивающихся командами и откликами в текстовом виде, в том числе POP, IMAP и SMTP. Подход называется SASL –простой слой аутентификации и безопасности.

Согласно SASL аутентификация начинается с команды аутентификации, которую подает клиент. Команда сопровождается обязательным параметром, указывающим алгоритм аутентификации. Далее следует обмен запросами и ответами: сервер делает некоторый запрос, клиент на основании этого запроса вычисляет ответ и возвращает его серверу. Смысл запросов и ответов определяется используемым механизмом аутентификации. В общем случае, при получении ответа от клиента сервер может реагировать одним из трех способов: выставить следующий запрос, объявить об успешном завершении аутентификации или объявить о том, что аутентификация провалилась. Со своей стороны, клиент при получении запроса может вернуть ответ или объявить об отказе аутентификации.

Использованные источники:

1. Герасименко В. А., Малюк А.А. Основы защиты информации М.,1994г. 540с.
2. Федотов Н.Н. Защита информации Учебный курс HTML-версия
3. Батурин Ю. М., Жодзинский А. М. Компьютерная преступность и компьютерная безопасность. М.: "Юридическая литература" 1991 г. - 160 с.
4. Мельников Ю. Н., Мясников В. А. Лутковский Ю. П. Обеспечение

Матвеев М.В.
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

Основными задачами дорожной отрасли России, являются улучшение социально-экономического положения страны и освоение новых территорий, укрепление обороноспособности и экономической безопасности государства, повышение конкурентоспособности отечественных товаров за счёт снижения издержек при перевозках автомобильным транспортом и поэтапное развитие автомобильных дорог в соответствии с темпами автомобилизации страны.

Дорожная отрасль экономики РБ сосредоточена на обеспечении функционирования дорожной сети, уменьшении отставания по срокам ремонтов автомобильных дорог с одновременным повышением их технического уровня, пропускной способности и безопасности. Реализуются проекты строительства и реконструкции автодорог в районах, наиболее перегруженных движением, автодорожных узлов, а также строительства дорожных объектов, обеспечивающих геополитические интересы государства. К 2017 году планируется ликвидировать отставание по срокам ремонтов на сети федеральных автомобильных дорог и сократить отставание на сети территориальных автомобильных дорог.

В целом дорожная отрасль достаточно динамично развивается, обладает хорошим потенциалом и является весьма привлекательной для частных инвестиций. Подтверждением этому является рост интереса к строительству и эксплуатации частных дорог, расширяющееся участие коммерческих структур в отраслевой инновационной деятельности.

Вместе с тем эксперты отмечают, что в последние годы отрасль устойчиво снижает объёмы перевозок грузов и пассажиров. Отсутствует инициатива транспортных предприятий по расширению предоставляемых услуг, наращиванию клиентской базы за счёт предоставления услуг по перевозкам компаниям из других регионов, активизации межрегионального сотрудничества.

Федеральной программой «Модернизация транспортной системы России» предусматривается к 2017 году довести протяженность сети автомобильных дорог общего пользования до 810 тыс. км, в том числе протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием - до 640 тыс. км. Протяженность автодорог с четырьмя и более полосами движения должна увеличиться с 4,3 до 8 тыс. км, что позволит уменьшить вероятность образования заторов на основных автомобильных дорогах. Около 8 тысяч сельских населенных пунктов должны получить постоянную круглогодичную связь с районными центрами и опорной

дорожной сетью по дорогам с твёрдым покрытием.

Серьёзные претензии имеются к качеству дорожного строительства, а именно к асфальтобетонному покрытию, к его ровности, коэффициенту сцепления, а также к заужению проезжей части и обочин. Одной из ключевых проблем остаётся и долговечность покрытия; перед структурами дорожной отрасли ставится задача увеличить долговечность дорожных одежд и мостовых конструкций хотя бы на 15%.

Среди ключевых проблем отрасли наиболее социально значимой является проблема аварийности. За последние 10 лет в дорожно-транспортных происшествиях погибли 312,5 тыс. человек. Дорожные аварии наносят экономике России значительный ущерб. За последние 4 года он составил 2,2-2,6% ВВП страны. Свыше 75% всех дорожно-транспортных происшествий связаны с нарушениями Правил дорожного движения водителями транспортных средств.

Наиболее многочисленной и самой уязвимой группой участников дорожного движения являются пешеходы. За последние 8 лет численность пешеходов, погибших в ДТП, увеличилась на 30%; всего же за этот период погибло свыше 100 тыс. и ранено свыше 500 тыс. пешеходов. Крайне низкая дисциплина участников дорожного движения является одним из наиболее существенных факторов, влияющих на состояние аварийности в России так и в республики.

Сохраняющаяся сложная обстановка с аварийностью во многом определяется постоянно увеличивающейся диспропорцией между приростом числа автомобилей и приростом протяженности улично-дорожной сети, не рассчитанной на современные транспортные потоки. Существующая в городах дорожно-транспортная инфраструктура фактически соответствует уровню 60-100 автомобилей на 1 тыс. жителей, в то время как современный уровень обеспечения автомобилями уже превысил 300 автомобилей на 1 тыс. жителей.

Следствием такого положения является ухудшение условий движения, заторы, увеличение расхода топлива, ухудшение экологической обстановки и рост количества дорожно-транспортных происшествий.

Изучение особенностей современного дорожно-транспортного травматизма показывает, что происходит постепенное увеличение количества происшествий, в которых пострадавшие получают тяжелые повреждения. Неэффективная организация работы по оказанию медицинской помощи пострадавшим является одной из основных причин высокой смертности на дорогах.

Решение вышеперечисленных проблем без использования программно-целевого подхода сделает невозможным достижение конечных результатов и приведёт к увеличению отставания дорожного хозяйства России от ведущих мировых экономик, росту эксплуатационных расходов при снижении объёмов нового строительства и модернизации, а также увеличению числа дорожно-транспортных происшествий. Поэтому лишь

полномасштабная реализация федеральных целевых программ в состоянии существенно улучшить отраслевые показатели и обеспечить выполнение дорожным хозяйством основных социально-экономических задач.

Использованные источники:

1. Состояние автомобильного транспорта и дорожного хозяйства /ГП РосдорНИИ. – М.,2003 [Электронный ресурс]
2. Официальный сайт Государственного комитета РБ по транспорту и дорожному хозяйству [Электронный ресурс] / www.gostrans.bashkortostan.ru

Матвеев М.В.

студент гр.401

Гарифуллина А.Ф., к.п.н.

доцент

ФИТУ ГМУиП

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Проблема эффективности управленческой деятельности администрации муниципального образования всегда была актуальной, но в настоящее время стала еще злободневнее. Последствия неверно выбранной стратегии и тактики управленческой деятельности в современных условиях становятся катастрофическими для муниципальных образований. Жизненной необходимостью стало уменьшение риска принятия неверных решений путем использование научных методов управления, широкого использования опыта выбора стратегического планирования и управления. Но вместе с тем переход на современные методы управления, связан с определенными трудностями.

Во-первых, мы не имеем на сегодняшний день достаточного количества высококвалифицированных муниципальных кадров, способных принимать эффективные самостоятельные решения в переменных условиях.

Во-вторых, наиболее важные стратегические решения носят сложный, комплексный характер и связанные с этими решениями проблемы не под силу даже высококвалифицированным руководителям. В таких случаях требуются специальные научные исследования, проведение которых в рамках отдельного муниципального образования собственными силами осуществить, сложно, да практически и невозможно. Это касается даже крупных муниципальных образований.

Такая ситуация характерна для многих регионов. Решение проблем, связанных с управленческой деятельностью администрации муниципального образования и внедрением современных методов и научных технологий при принятии решений возможно через использование консультационной системы. Эта система уверенно входит в нашу деловую жизнь и становится неотъемлемой его частью. Сегодня в стране работает более 1000 отечественных консультированных компаний, объединяющих более 10000 консультантов. С его помощью эффективно реализуются научные и технические достижения в области управления, а также интеллектуальный

потенциал ученых и специалистов, привлекаемых в качестве консультантов. Все больше новых задач, которые до недавнего времени не были востребованы, решают сегодня консультанты, разрабатывая и адаптируя имеющиеся технологии под актуальные задачи.

Существующий консультирующий опыт решения управленческих, стратегических, организационных, маркетинговых и других задач может быть использован в решении задач управленческой деятельности. Конечно, нельзя забывать о том, что муниципальное образование — это система отличающаяся от бизнес-системы. Вместе с тем есть одно очень важное обстоятельство, объединяющее эти на первый взгляд разные хозяйства. И те, и другие для обеспечения своей жизнедеятельности должны быть включены в систему усложняющейся рыночной среды. Более того, в современной ситуации муниципальным образованиям, так же, как и бизнес-структурам, необходимо быть эффективными и конкурентоспособными, максимально используя при этом внутренние ресурсы развития. Кроме того, муниципальное образование, так же, как и компания на рынке, должно быть продвинуто на рыночном пространстве для привлечения инвестиций и развития. Речь при этом не идет о копировании и применении используемых в бизнесе методов и инструментов, хотя при определенной адаптации они могут быть успешно использованы. Речь, скорее, идет о применении рыночного маркетингового подхода в управлении муниципальным образованием. Именно в освоении этого подхода и могут быть полезны консультанты, накопившие значительный опыт в решении рыночных задач.

На сегодня развитие муниципальной системы консультирования - единственный и реальный путь повышения эффективности управленческой деятельности, внедрения научных методов принятия решений и современного научного инструментария. Он еще только складывается, и сейчас чрезвычайно важно выработать приемлемые для нашей действительности формы консультативной деятельности - как организационные, так и функциональные.

Использованные источники:

1. Ларионов И.В. Теоретические основы решения проблемы совершенствования управления организацией [Текст] / И. В. Ларионов // Страховое дело. - 2014. - № 9. - С. 52-61.
2. Дежкина И. Эффективность управленческой деятельности принцип "золотого сечения" [Текст] / И. Дежкина, Г. Поташева // Проблемы теории и практики управления. - 2010. - № 1. - С. 82-86.

Матвеева Е.О.
студент
Солодовникова У.Н.
руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «Югорский государственный университет»
Россия, г. Ханты-Мансийск

РОЛЬ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТА ХМАО

Аннотация: проведен анализ формирования бюджета Ханты Мансийского автономного округа- Югра за счет налоговых поступлений за 2012-2014 гг.

Ключевые слова: ХМАО-Югра, налоговые поступления, доходы бюджета.

Налоговые поступления являются самым важным источником дохода как государства, так и его субъектов. Ханты-Мансийский округ - один из самых богатых и прибыльных в России с высоким уровнем социального обеспечения граждан. На примере бюджета Ханты-Мансийского автономного округа рассмотрим какова роль налоговых поступлений в формировании регионального бюджета. Для этого обратимся к следующим данным, приведенным в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ доходный поступлений в бюджет Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2012 - 2014 годах в тыс. рублях.

Вид дохода	2012 год		2013 год		2014 год	
	Сумма	Удельный вес, %	Сумма	Удельный вес, %	Сумма	Удельный вес, %
Налоговые доходы	144 584 349,5	91,64	125 983 951,5	92,17	183 745 642,6	93,26
Неналоговые доходы	5 355 395,7	3,39	4 941 058,8	3,61	3 869 941,3	1,96
Безвозмездные поступления из федерального бюджета	7 839 724,8	4,97	5 759 537,3	4,21	9 403 135,8	4,77
Итого	157 779 470,0	100,00	136 684 547,6	100,00	197 018 719,7	100,00

Структура доходов бюджета автономного округа в данный период имеет незначительные изменения. На долю налоговых платежей в среднем за три года приходится 92,36% от общей суммы доходов бюджета автономного округа. Безвозмездные поступления наименьшую долю имеют в 2012 году 1,96% , затем их процент увеличивается почти в 2 раза. Неналоговые доходы почти не изменяют своей значимости 4-5%. Для наглядности ниже приведена структура видов поступлений в бюджет.

Русинок 1 - Структура доходов бюджета Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2012-2014 годах, (%)



Мы наблюдаем тенденцию увеличения доли налоговых поступлений за рассматриваемый период, что говорит о значимости данного вида доходов. Именно налоги оказывают основное влияние на динамику поступлений в бюджет автономного округа, поскольку их роль в формировании и наполняемости бюджета является преобладающей.

Чтобы рассмотреть динамику изменений поступлений, были рассчитаны темпы роста, результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ динамики доходных поступлений в бюджет Ханты- Мансийского автономного округа-Югры за 2012-2014 гг.

Вид дохода	сумма за год в тыс.рублях		темп роста 2013 к 2012 году, в %	сумма за год в тыс.рублях		темп роста 2014 к 2013 году, в %
	2012 год	2013 год		2013 год	2014 год	
Налоговые доходы	144 584 349,5	125 983 951,5	87	125 983 951,5	183 745642,6	146
Неналоговые доходы	5 355 395,7	4 941 058,8	92	4 941 058,8	3 869 941,3	78
Безвозмездные поступления из федерального бюджета	7 839 724,8	5 759 537,3	73	5 759 537,3	9 403 135,8	163
Итого	157 779 470,0	136 684 547,6	87	136 684 547,6	197 018 19,7	144

Доходы бюджета Ханты-Мансийского автономного округа – Югры по итогам 2013 года сложились в сумме 136 684 547,6 тыс. рублей, к уровню доходов за 2012 год их объем меньше на 21 094 922,4 тыс. рублей, темп роста составил 86,6%. В 2013 году снижение отмечается по всем группам доходов, т.к. темп роста менее 100 %. Но, в 2014 году поступления в бюджет выше фактических поступлений в 2013 году на 44%. Причиной является повышение налоговых и безвозмездных поступлений в бюджет.

Таким образом, налоговые поступления составляют большой процент в бюджете, следует более подробно рассмотреть за счет каких видов налоговых поступлений формируется налоговая часть дохода бюджета. Для этого проанализируем поступления в бюджет по видам налогов с помощью таблицы 3.

Таблица 3 - Анализ структуры и динамики налоговых поступлений
ХМАО-ЮГРЫ по видам за 2012-2014

Вид налоговых поступле- ний	2012 год		2013 год		2014 год		темп роста 2013 к 2012, %	темп роста 2014 к 2013, %
	Сумма налога, тыс.руб.	Удель ный вес, %	Сумма налога, тыс.руб.	Удель ный вес, %	Сумма налога, тыс.руб .	Удель ный вес, %		
Налог на прибыль организаций	74 399 596,50	51,46	53 576 859,10	42,53	96 235 212,90	52,37	72	180
Налог на доходы физических лиц	31 095 649,50	21,51	28 644 217,70	22,74	37 778 396,80	20,56	92	132
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемы е на территории РФ	4 199 110,20	2,90	4 238 616,50	3,36	3 389 058,60	1,84	101	80
Налоги на совокупный доход	3 055,20	0,002	-9,2	-	15,3	0,0000 1	-	-
Налоги на имущество	34 420 599,70	23,81	39 007 800,50	30,96	45 192 862,30	24,60	113	116
Налоги, сборы, регулярные платежи за пользование природными ресурсами	367 213,70	0,25	405 037,70	0,32	1 041 741,10	0,57	110	257
Государстве нная пошлина	104 143,80	0,07	107 295,40	0,09	107 285,70	0,06	103	100
Иные налоговые поступления	-5 019,10		4 133,80	0,003	1069,9	0,0006	-	26
Итого налоговых поступлени й	144 584 349,50	100	125 983 951,50	100	183 745 642,60	100	87	146

В таблице мы наблюдаем, что большей долей обладают налоги на прибыль организации, удельный вес который за данный период варьируется от 42,5-52,4%. Налоги на доходы физических лиц имеют не значительные

изменения, в среднем за данный период составляет 21,6 %. Так же не малой долей, около четверти от налоговых поступлений, обладает налог на имущество. Наименьшей долей обладают налоги на совокупный доход, государственная пошлина, и иные налоговые поступления, в основном их доля меньше 1%.

Налоговые доходы бюджета Ханты-Мансийского автономного округа за 2013 год исполнены в сумме 125 983 951,5 тыс. рублей, темп роста относительно 2012 года составил 87,1%.

Что означает, что налоговые поступления уменьшились, это произошло из-за снижения поступлений по налогу на прибыль организаций и по налогу на доходы физических лиц, темп роста по которым соответственно составил 72% и 92%. За 2014 год налоговые поступления превысили уровень двух предыдущих лет. Налоги за пользование природными ресурсами возросли в 2,5 раза в 2014 году.

В налоговые поступления входят различные виды налогов и сборов, по диаграмме определим какие виды являются более значимыми с помощью рисунка 2.

Рисунок 2 - Структура налоговых поступлений по видам за 2012 -2014 гг.



На диаграмме видно, что налоговые доходы ХМАО формируются за счет трех основных налогов бюджета Югры:

- налог на прибыль организаций;
- налог на имущество организаций;
- налог на доходы физических лиц.

На первом по значимости за все три года стоит налог на прибыль организаций, он приносит около половины всех налоговых поступлений. Этот налог является самым нестабильным, труднопрогнозируемым, но в то же время самым значимым из обозначенных налогов, является налог на прибыль организаций, сумма которого в 2013 году составила 53 576 859,1

тыс. рублей, темп роста к 2012 году 72%. Снижение объема доходов по данному налогу определено снижением налогооблагаемой базы, что в свою очередь обусловлено:

- осуществлением разовых крупномасштабных сделок, в том числе по приобретению лицензий на право пользования участками недр;
- применением налогоплательщиками механизма вычетов в рамках ускоренной амортизации с 1 января 2013 года;
- созданием консолидированных групп налогоплательщиков.

В 2014 ситуация улучшается и поступления налога на прибыль повысились почти в 1,8 раз. Это связано с улучшением финансовых результатов деятельности крупнейших налогоплательщиков округа, а так же за счет роста доходов по внереализационным операциям вследствие увеличения курса доллара.

Второе место в составе бюджетообразующих налогов занимает налог на имущество организаций, поступления которого в 2012 году сложились в размере 34 416 773,8 тыс. Темп роста в 2013 к показателям 2012 года составил 113,3%. Фактическое поступление по налогу на имущество организаций составило 43 093 253,0 тыс. рублей, что на 10,5% больше показателей аналогичного периода 2013 года. Это обусловлено поэтапной оптимизацией льгот, начиная с 2013 года в отношении железнодорожных путей общего пользования, магистральных трубопроводов, линий энергопередачи, сооружений, являющихся их неотъемлемой технологической частью, а также ростом налоговой базы.

Поступления по налогам на доходы физических лиц в 2012 году составили 31 095 649,5 тыс. рублей. Темп роста в 2013 году равен 92%, поступления уменьшились на 2 451 432 тыс. рублей. В 2014 году сумма поступлений по данному налогу увеличились на 32%.

Проанализировав динамику изменения поступлений в бюджет Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, можно утверждать, что главной составляющей регионально бюджета являются налоговые поступления. Они, исполняя свою главную фискальную функцию, играют значительную роль в формировании бюджета Ханты-Мансийского автономного округа и формировании бюджета России.

Использованные источники:

1. <http://www.depfin.admhmao.ru/> - официальный сайт департамента финансов ХМАО-Югры. Распоряжение об основных направлениях бюджетной и долговой политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры характеристиках проекта бюджета Ханты-Мансийского автономного округа Югры на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.
2. <http://www.depfin.admhmao.ru/> - официальный сайт департамента финансов ХМАО-Югры. Отчет об исполнении бюджета ХМАО за 9 месяцев 2014 года.
3. <http://www.depfin.admhmao.ru/> - официальный сайт департамента финансов ХМАО-Югры. Об основных направлениях бюджетной и долговой политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и характеристиках проекта

бюджета Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов.

4. <http://www.depfin.admhmao.ru/> - официальный сайт департамента финансов ХМАО-Югры. Отчет об исполнении бюджета ХМАО за 2013.

5. <http://www.depfin.admhmao.ru/> - официальный сайт департамента финансов ХМАО-Югры. Отчет об исполнении бюджета ХМАО за 2014.

6. <http://www.depfin.admhmao.ru/> - официальный сайт департамента финансов ХМАО-Югры. Сведения об основных характеристиках бюджета автономного округа за 2014 год.

Матвеева О.Н.
студент 4го курса
направление «Реклама и связи с общественностью»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛИЗАЦИИ САМАРСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Аннотация

На примере Самарской области рассмотрено отношение молодежи к социальной рекламе и ее влияние на социализацию молодого поколения. Проведено социологическое исследование самарской молодежи и сделаны выводы.

Ключевые слова: социализация молодежи, социальная реклама, социологическое исследование, проблемы молодежи.

Актуальность исследования выражена в том, что реклама прочно вошла в нашу жизнь, формируя те или иные ценности в обществе. Молодежь, как отдельная социальная группа, подвержена влиянию рекламы в большей степени, следовательно, реклама вносит свой вклад в формирование их социально-культурных представлений и ориентаций.

В настоящее время в Самаре достаточно много внимания уделяется социальной рекламе и ее роли в жизни общества. Необходимость решения социальных проблем в молодежной среде в стране повышает значимость данного вида рекламы и ставит задачи ее дальнейшего развития.

В России с каждым годом социальной рекламе уделяется всё больше внимания. Проводятся различные конкурсы, фестивали, мероприятия. Появилось огромное количество тренингов и семинаров, посвященных социальным проблемам. По всей России создано множество плакатов, статей, видеороликов на тему социальной рекламы.

Самарская область – это область с богатыми природными ресурсами, которые славятся своей красотой. Самарская область – это область с большим количеством людей, которые должны соответствовать своему родному краю и не наносить вред ни себе, ни окружающим, ни своей малой

родине. Именно поэтому в нашей области и в самом г. Самара активно проводятся различные мероприятия, создаются видеоролики, листовки, плакаты по теме социальной рекламы. Это способствует формированию правильных ценностей общества. Проанализируем некоторые мероприятия, посвященные социализации молодежи в Самарской области и уже реализованную социальную рекламу.

Каждый год в Самарской области проводится Молодежный Фестиваль социальной рекламы «Мы выбираем жизнь!». Фестиваль организован в целях стимулирования социальной активности молодежи, развития инновационного мышления и творческих способностей молодежи, реализации мероприятий по вовлечению молодежи в творческую деятельность, продвижения идеи здорового образа жизни, содействия развитию распространения социальной рекламы на территории г. о. Самара.

Рекомендуемые тематики подаваемых работ:

1. «Мы против» – данная тема включает в себя работы по профилактике наркомании, курения, алкоголизма и игромании, ВИЧ/ СПИД среди молодежи.

2. «21 век – здоровый век» – данная тема включает в себя работы по популяризации здорового образа жизни среди молодежи.

3. «Гармония отношений» – данная тема включает в себя работы по популяризации в молодежной среде создания здоровой семьи и преемственности поколений, привлечение внимания молодежи к проблеме жестокого обращения с детьми.

4. «Точка зрения» – специальная номинация для видео работ [1].

Работы победителей получают организационную, информационную поддержку, рекомендуются для практической реализации на территории г. о. Самара и Самарской области. Данный фестиваль имеет огромные перспективы и оказывает значительное влияние на молодежь Самарской области. Мероприятие очень интересное и вовлекает молодежь в социальные проблемы, предоставляя возможность выдвинуть свои идеи, реализовать их и сделать нашу область лучше!

С 2012 года в Самарской области проводится областной конкурс социальной рекламы «Добрые новости». Главная задача конкурса – объединить средства массовой информации, представителей творческих специальностей и всех жителей Самарской области, кто готов внести свой вклад в продвижение социальных проектов и программ, освещение позитивных примеров социально-активного поведения людей и достижений Самарской области в различных сферах [2]. Данный конкурс также способствует социализации молодежи и оказывает влияние на общество.

Помимо этих конкурсов в Самарской области проводится много других мероприятий, посвященных социальной рекламе. Перечислим некоторые из них: «Областной конкурс PR и социальной рекламы «PRoРыв», «Конкурс антинаркотической социальной рекламы «Калейдоскоп здоровья», программы реализации социальной рекламы в Самарской

области, благотворительные концерты и акции, создание видеороликов для общественного просмотра. Помимо всего вышеперечисленного, в Самаре распространены рекламные щиты на социальные темы. Их созданием занимаются специальные организации.

Социологические исследования об отношении самарской молодежи к социальной рекламе показали, что современное общество придает большое значение развитию молодежи и всё чаще для этих целей применяют инструменты социальной рекламы. Молодежь больше, чем все остальные, подвержена влиянию социальной рекламы и именно эта реклама помогает формировать ценности и правильный образ жизни, а иногда, даже менять свои взгляды на более правильные. Социальная реклама имеет своей целью донести до общества идеи развития, изменить сознание людей и изменить их жизнь в лучшую сторону.

Однако, при всех преимуществах социальной рекламы, отношение к ней ещё пока что не совсем сформировалось. Но в России такой вид рекламы становится с каждым годом всё более популярным и действенным в сфере молодежи. Чтобы понять каково отношение молодого поколения к социальной рекламе, было проведено социологическое исследование. Основным методом исследования в данной работе выбрана анкетная форма опроса. Она наиболее удобна при обработке и анализе данных, так же позволяет значительно сократить время сбора информации, чего бы не произошло при методе беседы или интервьюирования.

При анкетировании использовалась целенаправленная выборка в виде молодежи (лиц от 14 до 30 лет). На вопросы ответило 50 человек. Исследование проводилось в сети Интернет. В анкете были использованы различные типы вопросов: открытые и закрытые. Общее количество вопросов – 10. Респонденты, в основном, понимают, что такое социальная реклама (Диаграмма 1).

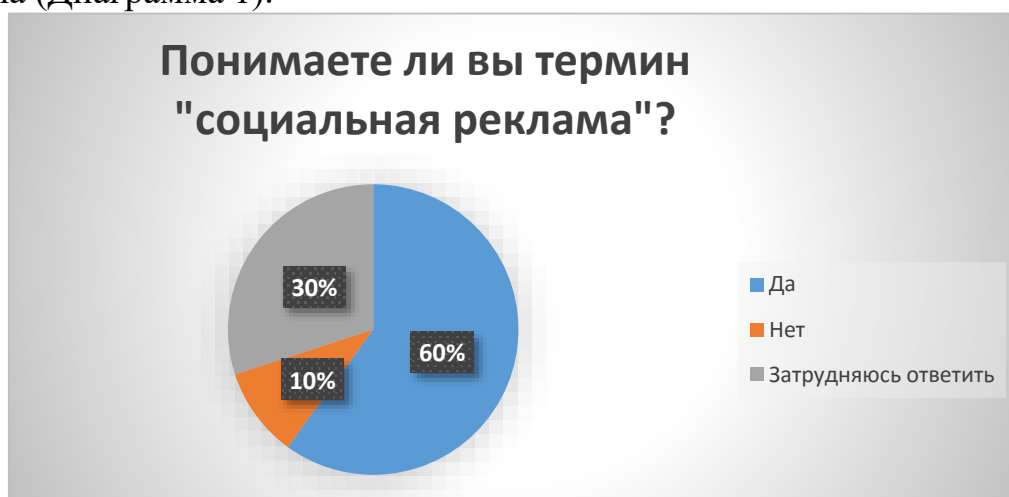


Диаграмма 1 – Понимание социальной рекламы

- Отвечающие считают, что цель социальной рекламы – донести до общества социальные проблемы и повлиять на поведение людей;

- Опрашиваемая молодежь не всегда обращает внимание на такого рода рекламу (Диаграмма 2);



Диаграмма 2 — Степень обращения внимания на социальную рекламу

- У большинства респондентов социальная реклама вызывает положительные эмоции (Диаграмма 3);



Диаграмма 3.3 – Эмоции при просмотре социальной рекламы

- Самарская молодежь считает, что социальная реклама имеет влияние на формирование ценностей общества и способна изменить поведение того или иного человека;
- Опрашиваемые, в основном, считают, что социальная реклама в нашей стране эффективна, но не в такой степени как хотелось бы;
- Большинство молодежи неоднократно встречали социальную рекламу на улицах Самары;

- Респонденты согласны с тем, что социальная реклама – это необходимый источник информации (Диаграмма 4).

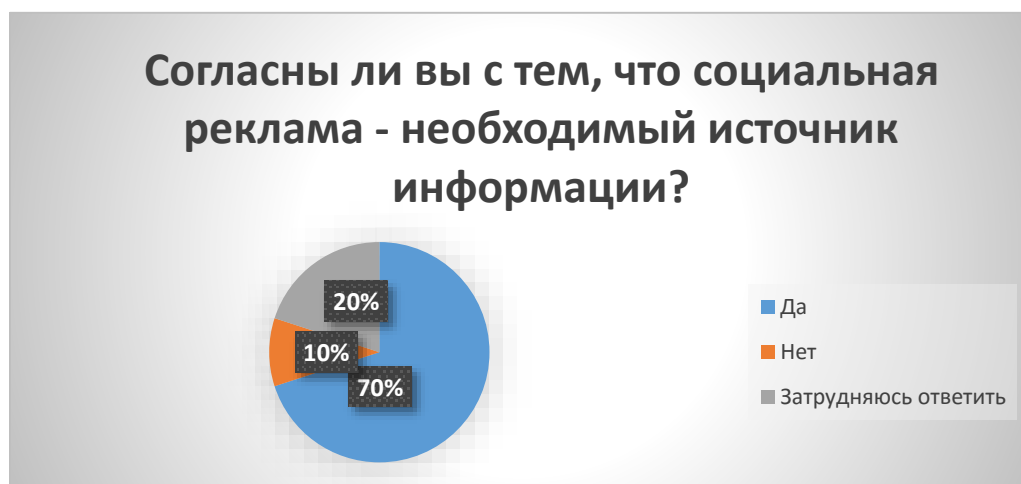


Диаграмма 4 – Согласие с утверждением, что социальная реклама – необходимый источник информации

- В основном, самарская молодежь, относится к социальной рекламе положительно (Диаграмма 5)

Диаграмма 5 – Личное отношение к социальной рекламе



Вышеперечисленные результаты показали, что самарская молодежь положительно относится к социальной рекламе и важность влияния на общество. Так же респонденты отметили, что в России социальная реклама развивается не так активно, как хотелось бы. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что социальная реклама имеет большие перспективы и ее нужно как можно больше продвигать по различным каналам и правильно доносить до молодежи.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что социальная реклама становится с каждым годом все более важным фактором современного

общества. Она нацелена на формирование ценностей в обществе, адекватного мировоззрения и призывает к действиям для решения той или иной проблемы.

Молодежь, как отдельная социальная группа, подвержена ее влиянию. Социальная реклама играет немаловажную роль в жизни молодежи, так как молодое поколение – это наше будущее, которое должно быть здоровым и толерантным.

Девизом социальной рекламы можно сделать выражение: «Будет заинтересованность проблемой, которая отражается в социальной рекламе – будет эффект!».

Использованные источники:

1. Официальный сайт «Городского молодежного центра информации и аналитики» - <http://mol63.ru/content/iv-ezhegodnyy-molodezhnyy-festival-socialnoy-reklamy-my-vybiraem-zhizn>
2. Официальный сайт политической партии «Единая Россия» - <http://samara.er.ru/news/2014/4/23/dobrye-novosti-v-kazhdyj-dom/>

Матвеева Ю. А.

студент 3 курса

Сорокина Е. С.

студент 3 курса

направление подготовки «реклама и связи с общественностью»

Поволжский государственный университет

телекоммуникаций и информатики

Россия, г. Самара

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ КАК ЭЛЕМЕНТЫ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: в статье рассмотрены происходящие изменения в системе государственного управления России, отмечена роль общественных институтов в системе власти.

Ключевые слова: общественные институты, гражданское общество, государственное управление.

В процессе формирования системы государственных органов власти в России, протекающем в течение последних десятилетий, можно выделить некоторые тенденции, которые характеризуют особенности развития гражданского общества[1,с.15]. Одной из таких особенностей является формирование общественных институтов, которые формируются как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Учет происходящих в обществе изменений и процессов, которые направлены на повышение эффективности как государственного, так и муниципального управления, проявляется в создании общественных советов, работающих на всех уровнях власти и в различных сферах[2,с.123]. Эти трансформации могли бы содействовать сокращению достаточного объемного круга вопросов, стоящих перед органами власти и передаче

некоторых функций общественным институтам.

В процессе распределения полномочий между федеральным центром и субъектами Федерации, а также между исполнительной и законодательной ветвью власти и органами самоуправления, необходимо добиваться того, чтобы учитывая интересы местных сообществ, цели и задачи федерального правительства исполнялись.

На современном этапе политических трансформаций особое место уделяется эффективности партнерского взаимодействия органов государственной исполнительной власти, местного самоуправления и общественных институтов, в том числе низовых общинных организаций, с целью повышения синергетического эффекта, роста инициатив со стороны граждан, формирования реального самоуправления и усиления обратной связи между властью и обществом.

Развитие гражданского общества и общественных институтов в России закреплены в нормативно-правовых документах различного уровня, что приводит к определенному влиянию на меняющуюся структуру управления в государстве[3,с.73].

Изучая проблему включенности общественных институтов в систему власти, необходимо отметить важность закрепленных в Основном законе нашей страны таких базовых идей верховенства права, как:

- зафиксировано положение, согласно которому государственная власть выступает от имени народа и осуществляет свои функции для народа;
- органы государственной власти, а также избранные депутаты всех уровней избираются строго на принципах делегирования полномочий от общества к властным структурам;
- закреплены все основные права и свободы человека и гарантирована защита прав граждан вплоть до возможности обращения в международный суд;
- государственная власть, разделенная по горизонтали на законодательную, исполнительную и судебную, по вертикали строится на принципах федерализма.

Одним из значимых положений разделения власти является самоуправление, которое проходит сложный период становления и за которым закреплены функции, изменяющие монополию традиционной для России государственной власти, с передачей их самодеятельному населению, местным организациям, а фактически гражданскому обществу.

В этом последнем тезисе сконцентрированы основные направления деятельности ограниченного государственного управления:

- требуется последовательное отделение органов местного самоуправления от институтов государственной власти, т.к. самоуправление - это не низшая ступень государственной власти, оно не находится в административной зависимости от них и подчиняется в своей работе не государству, а закону;
- необходимо максимально сузить сферу прямого административного

воздействия на гражданскую жизнь общества, что подразумевает наличие многообразных областей и форм деятельности самого общества, закрытых для этого прямого воздействия со стороны государства и различных его структур;

- должна быть гарантирована возможность общественного контроля и открытости деятельности властных структур, включая силовые.

Идеи гражданского общества, в современном их понимании, были востребованы в ходе общественного развития учеными и философами Европы в начале 70-х годов XX века в поисках путей совершенствования демократий. Следовательно, эта модель общества базируется на развитии европейской цивилизации.

В научных трудах можно обнаружить различные определения сути гражданского общества. От понимания того, что его сущность определяется через объединение общественных институтов, независимых от государства, до выделения значимости деятельности инициативных и самоорганизующихся граждан [4,с.63].

Основными признаками гражданского общества являются:

- дробление общества на части, которые обладают собственными особенностями и связаны внутри общими связями различного характера (идейными, социальными, экономическими, профессиональными и т.д.);

- индивид, стремящийся стать личностью как один из субъектов общества[5,с.7].

Достижения заявленных целей институты гражданского общества достигают через результативность своих элементов в виде общественных институтов, органов самоуправления, независимых (негосударственных) учебных заведений, церковь, профсоюзов, различные формы общественной кооперации.

Использованные источники:

1. Андропова И. В. Политико-правовые и социокультурные условия становления гражданского общества в современной России. Саратов, 2004.
2. Андропова И. В. Государственное управление и политическое развитие современной России // Наука и современность. 2012. №18. С. 123-131.
3. Андропова И. В., Горелик Д. С. Проблемы формирования правового государства в современной России как важнейшего фактора становления гражданского общества // Вестник Самарского государственного университета. 2007. №3 (53). С. 72-75.
4. Вилков А. А. Политическое управление и гражданское общество в современной России // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия. Социология. Политология. 2010. Т. 10. Вып. 4. С. 62 -63.
5. Андропова И. В., Белова О. В. Гражданское общество в современной России и тенденции его эволюции // Вестник Самарского государственного университета. 2006. №8 (48). С. 5-8.

Матвеев М.В.
студент гр.401
Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент
ФИТУ ГМУиП

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Проблема эффективности управленческой деятельности администрации муниципального образования всегда была актуальной, но в настоящее время стала еще злободневнее. Последствия неверно выбранной стратегии и тактики управленческой деятельности в современных условиях становятся катастрофическими для муниципальных образований. Жизненной необходимостью стало уменьшение риска принятия неверных решений путем использование научных методов управления, широкого использования опыта выбора стратегического планирования и управления. Но вместе с тем переход на современные методы управления, связан с определенными трудностями.

Во-первых, мы не имеем на сегодняшний день достаточного количества высококвалифицированных муниципальных кадров, способных принимать эффективные самостоятельные решения в переменных условиях.

Во-вторых, наиболее важные стратегические решения носят сложный, комплексный характер и связанные с этими решениями проблемы не под силу даже высококвалифицированным руководителям. В таких случаях требуются специальные научные исследования, проведение которых в рамках отдельного муниципального образования собственными силами осуществить, сложно, да практически и невозможно. Это касается даже крупных муниципальных образований.

Такая ситуация характерна для многих регионов. Решение проблем, связанных с управленческой деятельностью администрации муниципального образования и внедрением современных методов и научных технологий при принятии решений возможно через использование консультационной системы. Эта система уверенно входит в нашу деловую жизнь и становится неотъемлемой его частью. Сегодня в стране работает более 1000 отечественных консультируемых компаний, объединяющих более 10000 консультантов. С его помощью эффективно реализуются научные и технические достижения в области управления, а также интеллектуальный потенциал ученых и специалистов, привлекаемых в качестве консультантов. Все больше новых задач, которые до недавнего времени не были востребованы, решают сегодня консультанты, разрабатывая и адаптируя имеющиеся технологии под актуальные задачи.

Существующий консультирующий опыт решения управленческих, стратегических, организационных, маркетинговых и других задач может быть использован в решении задач управленческой деятельности. Конечно, нельзя забывать о том, что муниципальное образование — это система отличающаяся от бизнес-системы. Вместе с тем есть одно очень важное

обстоятельство, объединяющее эти на первый взгляд разные хозяйства. И те, и другие для обеспечения своей жизнедеятельности должны быть включены в систему усложняющейся рыночной среды. Более того, в современной ситуации муниципальным образованиям, так же, как и бизнес-структурам, необходимо быть эффективными и конкурентоспособными, максимально используя при этом внутренние ресурсы развития. Кроме того, муниципальное образование, так же, как и компания на рынке, должно быть продвинуто на рыночном пространстве для привлечения инвестиций и развития. Речь при этом не идет о копировании и применении используемых в бизнесе методов и инструментов, хотя при определенной адаптации они могут быть успешно использованы. Речь, скорее, идет о применении рыночного маркетингового подхода в управлении муниципальным образованием. Именно в освоении этого подхода и могут быть полезны консультанты, накопившие значительный опыт в решении рыночных задач.

На сегодня развитие муниципальной системы консультирования - единственный и реальный путь повышения эффективности управленческой деятельности, внедрения научных методов принятия решений и современного научного инструментария. Он еще только складывается, и сейчас чрезвычайно важно выработать приемлемые для нашей действительности формы консультативной деятельности - как организационные, так и функциональные.

Использованные источники:

1. Ларионов И.В. Теоретические основы решения проблемы совершенствования управления организацией [Текст] / И. В. Ларионов // Страховое дело. - 2014. - № 9. - С. 52-61.
2. Дежкина И. Эффективность управленческой деятельности принцип "золотого сечения" [Текст] / И. Дежкина, Г. Поташева // Проблемы теории и практики управления. - 2010. - № 1. - С. 82-86.

Махмудова Л.Л.

студент 6 курса

Ураев Р.Р., к.с.н.

доцент

кафедра «ГМУ и права»

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

СПЕЦИФИКА УРЕГУЛИРОВАНИЯ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ В АДМИНИСТРАЦИИ РАЙОНА

Конфликт - это особое взаимодействие индивидов, групп, объединений, которое возникает при их несовместимых взглядах, позициях и интересах[5].

В законодательстве есть такое понятие, как «конфликт интересов» - это ситуация, при которой личностная заинтересованность служащего влияет или может повлиять на объективное исполнение им должностных

обязанностей и при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью служащего и законными интересами граждан, организаций, общества, Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования, способное привести к причинению вреда этим законным интересам граждан, организаций, общества, Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования[2].

Федеральный закон «О муниципальной службе», также дает понятие «личной заинтересованности» - это возможность получения служащим при исполнении должностных обязанностей доходов (неосновательного обогащения) в денежной либо натуральной форме, доходов в виде материальной выгоды непосредственно для муниципального служащего, членов его семьи или лиц, указанных в п. 5 ч. 1 ст. 13 Федерального закона, а также для граждан или организаций, с которыми муниципальный служащий связан финансовыми или иными обязательствами[2].

Согласно закону "О муниципальной службе в РФ", установлена обязанность муниципального служащего уведомлять в письменной форме своего непосредственного начальника о личной заинтересованности при исполнении должностных обязанностей, которая может привести к конфликту интересов, и принимать меры по предотвращению подобного конфликта [2].

Например, в Администрации Советского района Городского округа г. Уфы Республики Башкортостан сформирована комиссия по соблюдению требований к служебному поведению муниципальных служащих и урегулированию конфликтов интересов (далее - комиссия по урегулированию конфликтов интересов). Комиссию по урегулированию конфликтов интересов образуют специальным правовым актом и формируют таким образом, чтобы была исключена возможность возникновения конфликтов интересов, которые могли бы повлиять на принимаемые комиссией решения.

В состав комиссии входят: председатель комиссии - Глава Администрации района; заместитель председателя комиссии - Управляющий делами Администрации района; секретарь комиссии – Начальник отдела по работе с кадрами, а также члены комиссии.

На заседании комиссия выносит свое решение по поводу возникшего конфликта интересов между муниципальным служащим и гражданином, чьи законные интересы были нарушены.

С целью урегулирования конфликта интересов и для контроля незаконных доходов (неосновательное обогащение), муниципальные служащие обязаны каждый год до 30 апреля предоставлять сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного содержания. Эти сведения являются сведениями конфиденциального характера, если Федеральным законом они не отнесены к сведениям, составляющим государственную тайну. Муниципальный служащий также предоставляет

сведения о доходах на несовершеннолетних детей и на супруга (супругу).

Таким образом, создаются специальные комиссии по соблюдению требований к служебному поведению муниципальных служащих и урегулированию конфликта интересов на муниципальной службе, которые обеспечивают соблюдение муниципальными служащими требований к служебному поведению, предотвращают и регулируют случаи возникновения конфликта интересов на муниципальной службе и тем самым противодействуют коррупции.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: [принята 12 дек. 1993 г.]: (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. О муниципальной службе в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 2 марта 2007г года № 25-ФЗ: принят Гос. Думой 07.02.2007 года: одобр. Советом Федерации 21.02.2007 года.: (ред. 30.03.2015) // СПС «Консультант Плюс».
3. О противодействии коррупции [Электронный ресурс]: федер. закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ : принят Гос. Думой 19.12.2008 года: одобр. Советом Федерации 22.12.2008 года.: (ред. 22.12.2014) // СПС «Консультант Плюс».
4. Сайт словаря терминов [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.glossary.ru/>

Машко В.С.

старший преподаватель

кафедра экономики и управления

Захарова А.Ю.

студент 3 курса

направление подготовки «Менеджмент»

РГСУ

филиал в г. Каменске-Шахтинском

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Прогрессивные отечественные компании трудятся в обстоятельствах, когда происходит активное формирование и перемена рынков, увеличивается конкурентная борьба с иностранными фирмами, обладающими многолетними навыками работы. В данный период российским изготовителям представилась возможность закрепиться на внутренних областных потребительских рынках, завоевать ниши, освободившиеся вследствие уменьшения инициативности иностранных фирм и увеличения стоимости на импортные товары. Для этого, в первую очередь, нужно исследовать и принять во внимание условия, характеризующие действия покупателей и оказывающие большое влияние на их решения о приобретении товара.

Из данных факторов зачастую преобладают субъективные,

сопряженные со степенью популярности, привлекательности товарных марок и упаковки товаров в сознании покупателя. Основным принципом успеха на потребительском рынке – это прочные конкурентные преимущества.

Для достижения данного принципа в существенной степени способствует применение бренда.

Бренд – это та самая грань, различающая бутылку лимонада и бутылку Кока-Колы, или обычное кафе и Макдональдс.

Бренд считают философией жизни, как производимого продукта, так и организации, создающей его. Важно одно условие – компания должна соблюдать все ценности, которые она желает передать покупателям посредством созданного бренда.

Именно бренд оправдывает ожидания и впечатления от совершаемой покупки, и чем больше он раскручен, тем выше ценность данного товара в глазах потребителя.

Бренд обладает следующими характеристиками:

- основное содержание;
- особые ассоциации у покупателя или потенциального клиента;
- уникальный слоган (или словесный товарный знак);
- эмблема, своеобразный визуальный образ марки;
- уровень известности марки у покупателя (сила бренда);
- сама совокупность всех признаков бренда, которая содержит его уникальность;
- стоимостные показатели;
- степень «раскрутки» бренда;
- степень распространения бренда в целевой аудитории и в отдельных сегментах.²⁷

Бренд-менеджмент – это процесс создания бренда. Но существует и такое похожее понятие, как брендинг, отличие их в том, что под брендингом понимается процесс коммуникаций уже созданного бренда с внешней средой.

Бренд-менеджмент основывается на создании дифференциации торговой марки от окружающего марочного пространства в сознании потребителя. Именно отличительная черта бренда выделяет из многих аналогов. Основная цель разработчика бренда – это выявить, сформировать и донести Уникальное торговое предложение (УТП) бренда до конечного потребителя. Бренд-менеджмент – процесс формирования бренда и методика формирования его, базирующиеся не только на профессиональных способностях и умениях, но и на знаниях потребительской психологии.

Впервые термин бренд-менеджмент возник в 1931 году в известной теперь служебной записке Нейла МакЭлроя, работникам маркетингового отдела Procter&Gamble. МакЭлрой предложил установить в компании новую

²⁷ Аакер Д.А. Создание сильных брендов. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2013. – 440 с.

должность - «бренд-мена».

Бренд-менеджер – это специалист, занимающийся продвижением на рынке определенной категории товаров, связанных по бренды (торговой марке).

К основным его обязанностям относят:

- осуществление постоянных исследований имиджа фирмы;
- анализ рынка, трендов, новинок и конкурентов;
- участие в ценообразовании и управление ассортиментом товаров (услуг);
- разработка стратегий формирования бренда;
- организация и проведение различных маркетинговых мероприятий;
- работа с поставщиками и изготовителями;
- вывод новых товаров и торговых марок на рынок;
- работа с менеджерами (подготовка, консультации, тренинги и т.д.)

Каковы же особенности бренд-менеджмента на российском рынке? До недавнего времени бренд-менеджер, по сути, обучался на рабочем месте, что дорого стоит компании-работодателю. Сегодня маркетолог может получить профильное образование в институтах.

Отечественные бренды столь немногочисленны, что стоит задуматься, а есть ли в нашей стране необходимые условия для создания и внедрения новых брендов, обучения специалистов по бренд-менеджменту, или барьеры, препятствующие им, столь высоки?

Существует целый ряд объективных факторов, способствующих созданию предпочтительного отношения к тому, что произведено именно в России. Некоторые из данных факторов предопределены российским менталитетом, другие – создавшейся ситуацией в социально-экономической сфере.

- Фактор насыщения рынка, включающий сочетание в товаре привлекательные для потребителя свойства и цену. Здесь отечественные товары имеют потребительский приоритет, так как свойства товаров «привычны» для населения, и к тому же рекламное сопровождение отечественных товаров ближе к менталитету россиян, нежели зарубежная реклама.

- Фактор низкой покупательной способности населения. На покупку непосредственно влияет покупательская способность потребителя. Россиянам большинство известных товаров попросту не по карману.

- Фактор роста недоверия к качеству дешевых зарубежных товаров, в особенности к низкокачественным пищевым продуктам, которые недобросовестные производители закупают за бесценок.

- Фактор государственных и общественных мер по защите отечественного потребителя.

- Фактор высокого уровня недоверия к рекламе. Население к рекламе относится скептически, потому, как считает информацию, предоставленную в рекламе, не полной и не достоверной, или реклама вводит покупателя в заблуждение, слишком преувеличивая пользу продукта.

- Фактор развития региональных рынков. Отечественные производители производят поставки только по своей стране, не используя возможностей реализации своей продукции в других странах, даже если условия для продаж за границей значительно лучше, чем в России.

- Фактор "рекламной недостаточности". Уровень интенсивности рекламного информирования на рынке России на один-два порядка ниже, чем в основных промышленно развитых странах, например, Для «раскрутки» бренда на Западе нужно 20-50 млн. долл., у нас достаточно 4 - 12 млн.

Однако, невзирая на ограничивающие условия, бренд-менеджмент развивается на российском потребительском рынке. Многочисленные отечественные компании накапливают все больше опыта и пытаются анализировать потребительское поведение, чтобы установить собственный подход к позиционированию брендов.

В качестве примера отечественной компании, использующей бренд-менеджмент, рассмотрим ООО «Газпром трансгаз Чайковский». Оно является одним из крупнейших предприятий ОАО «Газпром». В системе газовой российской компании занимает второе место. На предприятии ведутся постоянные работы по реконструкции и модернизации технологического оборудования.²⁸

Рассмотрим организацию ООО «Газпром трансгаз Чайковский» как бренд. Газпром является огромной и успешной по масштабам компанией, которая занимает прочные позиции на рынке. Основные показатели приведены в таблице 1.

²⁸ Сущность и содержание бренд менеджмента (На примере ООО "Газпром трансгаз Чайковский"):- <http://docus.me/d/1022133/>

Таблица 1

Показатели финансовой деятельности ООО «Газпром трансгаз Чайковский»

Наименование показателя	Ед. изм.	2011 год	2012 год	отклонение от 2011г.	
				абсолют. +/-	%
Выручка (без НДС)	тыс. руб.	37 051 140	47 161 799	10 110 659	127,3
Себестоимость (без НДС)	тыс. руб.	36 822 978	45 720 729	8 897 751	124,2
Прочие операционные и внеоперационные доходы (+) и расходы (-)	тыс. руб.	-622 953	602 545	-	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	-394 791	838 525	-	-
Прибыль налогооблагаемая	тыс. руб.	1 348 320	2 809 880	1 461 560	208,1
Текущий налог на прибыль	тыс. руб.	235 425	470 119	234 694	199,0
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года)	тыс. руб.	-630 216	368 406	-	-
Материальные затраты, без НДС	тыс. руб.	7 269 310	11 373 680	4 104 370	156,5
Фонд заработной платы	тыс. руб.	3 117 000	3 347 500	230 500	107,4
Среднесписочная численность	чел.	8 344	8 301	-43	99,5
Среднемесячная заработная плата	тыс. руб.	31,1	33,6	2,5	108,0
Капитальный ремонт основных средств	тыс. руб.	5 862 890	5 521 560	-341 330	94,2

По данным таблицы видны изменения в основных производственных показателях деятельности компании ООО «Газпром трансгаз Чайковский».

Название компании «Газпром» многие люди воспринимают уже как успешное, с соответствующими условиями труда. Следовательно, уже название организации дает понять, что оно успешное.

Отличительной особенностью компании является то, что они рекламируют не только продукцию и не пытаются раскрутиться как бренд, они, прежде всего, заботятся о людях, проводят социальные, учебные и спортивные мероприятия.

В настоящее время можно с полной уверенностью отметить, что отечественные производители активно применяют современные инструменты менеджмента.

Использованные источники:

1. Аакер Д.А. Создание сильных брендов. - М.: Издательский дом Гребенникова, 2013. - 440 с.
2. Сущность и содержание бренд менеджмента (На примере ООО "Газпром трансгаз Чайковский"):-<http://docus.me/d/1022133/>

Машко В. С.
старший преподаватель
кафедра экономики и управления
Кузнецова Н.С.
студент 3 курса
направление подготовки «Менеджмент»
РГСУ
филиал в г. Каменске-Шахтинском

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЗРЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

Современное общество находится в состоянии выхода из такого явления, как социально-экономический кризис. Разрушение идеологических ориентиров во времена советского общества поспособствовало появлению мировоззренческой дезориентации, что в свою очередь потребовало поиска новых целей и перспектив формирования абсолютно нового мировоззрения, с учетом всех современных социальных мировых процессов. Поиск, а также формирование таких ориентиров необходимо, прежде всего, подрастающему поколению, как непосредственному реализатору этих ориентиров. Одним из таких ориентиров является экономика общества.

Экономика общества является сложным и всеохватывающим организмом, который способствует обеспечению жизнедеятельности не только общества в целом, но и каждого человека. Мы постоянно являемся участниками экономической деятельности, живем в этой среде, регулярно используем в своей речи экономические термины, такие как цены, заработная плата, деньги, доходы, расходы и т. п. Все это говорит о том, что экономическая сфера занимает одно из важнейших мест в жизни общества.

Экономику также следует понимать и как систему общественного производства, то есть это процесс создания каких либо материальных благ, которые необходимы нашему обществу для его нормального функционирования, а также его развития, что в свою очередь является немало важным. Иными словами экономику можно охарактеризовать как науку, которая изучает экономические процессы.

Благодаря экономике люди обеспечивают себя материальными условиями существования — продуктами питания, одеждой, жильем и иными предметами потребления. Экономическая сфера — главная сфера жизни общества. И для правильного ориентирования в этом процессе человеку необходимо иметь хотя бы первоначальные знания об экономике.

Знания в экономической сфере образуют ядро информации об обществе, о всевозможных достоинствах и недостатках экономических процессов и вариантов общественного выбора, о весьма трудном выборе между равенством и эффективностью.

Определенно, что человек, не владеющий информацией об экономических процессах, то есть экономически неграмотный человек изначально будет обречен на более сложный жизненный путь, ведь его

решения во многих сферах общественной жизни в основном будут оказываться непродуманными. Наша жизнь не может проходить вне экономики в современных условиях это невозможно и чем раньше человек осознает значение и роль экономики в его жизни, тем более он будет успешен во многих сферах жизнедеятельности общества.

Для грамотного понимания экономических процессов, которые происходят на сегодняшний день, человек должен обладать особым развитым экономическим мышлением, так как формирование такого мышления позволит совершить всему миру переход к экономике знаний, иными словами к высшему этапу развития постиндустриальной и инновационной экономики.

Для того чтобы быть экономически грамотным, нельзя терять ни минуты, необходимо получать эти знания уже сегодня, а не откладывать это на «потом». Общество, с помощью школ, университетов, специальных образовательных программ, должно давать активную и всестороннюю поддержку молодежи, помогать молодому поколению социализироваться и подготавливаться к реальным социально-экономическим условиям современного общества. Необходимо также учитывать, что в последнее время в России координально изменились экономическая и социальная основы общества. Это, в свою очередь, требует пересмотра содержания, а также методов и форм экономического образования. Необходимо уже с раннего возраста формировать мировоззрение человека, в котором он будет понимать всю суть экономической сферы и успешно ориентироваться в ней. Экономическое образование должно быть нацелено на формирование экономического мышления, предприимчивости, восприимчивости к многообразию и динамичности экономических процессов.

Поэтому, необходимо при преподавании экономики, предпочтение отдавать профессиональным экономистам, знающим практическую экономику.

Изучение экономики будет развивать рационализм, рассудительность, логическое и аналитическое мышление, поспособствует умению отслеживать факторы, которые влияют на развитие общества, позволит использовать в различных экономических расчетах математические методы, то есть интегрировать математические, экономические и другие знания. В конечном итоге обучение следует направлять на интеллектуальное развитие и это можно считать одной из наиважнейших задач экономического образования.

Экономическое образование учащихся – это весьма сложное системное образование, при исследовании которого необходимо выделять его элементы, определенные взаимосвязи между ними, теоретически осмыслить, а на практике изучить, как все эти процессы реализуются.

Экономика на сегодняшний день становится одним из важных предметов, влияющий на социализацию человека в современном мире, ведь каждый из нас не зависимо от возраста, воспитания или образования

напрямую связан с разрешением огромной массы экономических ситуаций. Экономическую социализацию необходимо рассматривают и как включение человека в само экономическое общество. Более того, можно сказать, что формирование такого экономического мышления у молодежи будет способствовать не только развитию общественной активности, инициативности, предприимчивости, но и усилению чувства собственности, что является немало важным в формировании личности. Также возможно рассматривать экономическое мышления и как часть собственного мировоззрения, что, в свою очередь, еще больше усиливает ценность этих экономических знаний и представлений, которые должно получать подрастающее поколение.

Сегодня на первое место выходят не только знания, как таковые, но и умения, посредством которых, индивид может без труда ориентироваться в современном информационном пространстве, важным также является гибкость, мобильность, освоение навыков работы в команде и заинтересованность в увеличении ценностей фирмы и всего общества в целом. Решение таких задач требует модернизации и пересмотра системы образования, в общем, и, в частности, педагогических технологий, призванных обеспечить наиболее новое и качественное экономическое образование. Поэтому образовательная практика и ее составляющие процессы должны быть направлены на формирование предприимчивости, экономического мышления, восприимчивости к новизне, исследовательских умений личности. В соответствие с этим современные образовательные технологии должны включать учащихся в поиск и анализ информации, которые обеспечивают их ориентацию в многообразных экономических и социальных процессах, а также увеличивают возможности удовлетворения своих и общественных потребностей. Следует обратить особое внимание на то, что сформированные у молодежи экономические знания и умения, а также осознанный выбор будущей сферы профессиональной деятельности, их готовность к интеллектуальному и производительному труду являются важными факторами роста экономики страны в будущем.

Таким образом, сформировав у молодого поколения экономическое мышление, его экономическую культуру, в конечном итоге, мы создадим фундамент благосостояния общества в целом.

Использованные источники:

1. Автономов В.С., Дорошенко М.Е., Замков О.О.. Высшее экономическое образование в России: трудный путь к мировому уровню // Вопросы образования. 2010. № 2. С. 127-154.
2. Дробышев М. На пути к стандартизации экономического образования // Школьный экономический журнал. 2011. № 7.
3. <http://www.creativeconomy.ru/articles/13360/>

*Машкова А.Л., к.т.н.
доцент
кафедра «Информационные системы»
Сарапкина С.В.
студент
кафедра «Информационные системы»
Государственный университет
– учебно-научно-производственный комплекс
Россия, г. Орел*

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКОНОВ ДИНАМИКИ ПОПУЛЯЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ МОДЕЛИ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы воспроизведения демографических процессов в вычислительной модели экспериментальной экономики. Моделирование осуществляется в два этапа: создание исходной популяции агентов, адекватно отображающей исследуемое сообщество, и задание динамики на основе статистических показателей. В качестве метода оценки адекватности было выбрано сравнения результатов моделирования с ретроспективными данными.

Ключевые слова: вычислительная модель экспериментальной экономики, оценка адекватности, демографические процессы.

Воспроизведение демографических процессов является неотъемлемой частью любой вычислительной модели экспериментальной экономики, поскольку они влияют на протекание таких экономически значимых процессов как трудоустройство и связанная с ним миграция, получение образования, воспроизводство человеческого капитала через рождение и воспитание детей [2-6,9].

Существует множество способов описания анализа и прогнозирования демографических процессов. Для решения малых задач применяются статистические методы, основанные на наблюдениях и опросах. Альтернативным подходом является агентное моделирование [1,4]. Главное различие между статистической демографией и агентным моделированием (далее АМ) заключается в том, что в АМ сгенерированные при помощи компьютера индивиды – агенты, наделенные определенными правилами поведения, позволяют достоверно объяснить существующие особенности населения, наделять сущность качествами и определенными знаниями, давать актуальную информацию, подходящую именно для данного агента [7,8].

Целью данной работы является описание универсального модуля для вычислительных моделей экспериментальной экономики, основанных на агентном подходе. В данном модуле отражается динамика населения (рождение, взросление и смерть агентов) через основные статистические показатели рождаемости и смертности. В модуле также осуществляется

группировка агентов по семьям-домохозяйствам на основе обращения к статистике вступления в брак. Важным аспектом создания модуля «Демография» и внедрения его в модель экспериментальной экономики является оценка его адекватности на основе сравнения получаемых результатов с ретроспективными данными.

Систематизируем основные характеристики, которые необходимы для описания населения. Изменение численности населения в результате рождений и смертей называют естественным движением населения. Естественное движение населения изучают с помощью абсолютных и относительных показателей. К абсолютным показателям относятся: численность родившихся в данном регионе за определенный период времени (человек) (P), численность умерших (Y), величина естественного прироста (естественной убыли) населения, которое определяется как разность между численностью родившихся и умерших (ЕП) [2,3].

К относительным показателям относятся: общий коэффициент рождаемости, показывающий, сколько человек рождается в данном регионе в течение определенного периода времени в среднем на каждую 1000 человек наличного населения (в промилле ‰); общий коэффициент смертности; коэффициент естественного прироста; коэффициент жизненности населения, который характеризует воспроизводство населения [9].

Для программной реализации использовались абсолютные демографические показатели:

1. Общая численность населения:

$P = P_0 + (N - M) + (V+ - V-) = P_0 + E + V_{пр}$ (уравнение демографического баланса), где:

P — общая численность населения;

P₀ — численность населения на начало года;

N — общее число родившихся;

M — общее число умерших;

E — естественный прирост населения;

V+ — число прибывших;

V- — число выбывших, по каким-либо причинам;

2. Общий прирост населения:

$P_1 - P_0 = R_{пр}$, где:

P₀ — численность населения на начало периода (обычно год);

P₁ — на конец периода;

3. Естественный прирост населения:

$N - M = E$, где:

N — общее число родившихся;

M — общее число умерших;

Значение показателя может быть отрицательным, если имеет место естественная убыль населения (в России с 1992).

4. Миграционное сальдо (чистая миграция)

$$V+ - V- = V_{\text{пр}}$$

$V+$ — число прибывших (иммигранты)

$V-$ — число выбывших (эмигранты)

$V = O - E$ (косвенный метод)

$$O = P_1 - P_0$$

В отношении прибывших и выбывших во многих странах существует недоучет, тогда ищут сальдо косвенно из уравнения демографического баланса [6].

С помощью программной среды NetLogo была разработана компьютерная агентная модель, охватывающая все выше описанные характеристики. В начале процесса моделирования необходимо ввести статистические данные на конец года, предшествующие году моделирования. Данные показатели берутся из официальных источников, одни из них: показатели ЗАГСов, данные переписи населения. После окончания ввода данных программа рассчитывает нужные данные для начала процесса моделирования, после чего происходит процесс моделирования.

Оценка адекватности блока «Демография» проводилась на основе сравнения со статистическими данными по Орловской области. Наблюдения показывают, что численность населения Орловской области неуклонно падает (рисунок 1). В 2010 году по сравнению с 2009 численность населения сократилась на 26 тысяч человек (или на 2,88%) и составила 876 тыс. чел. (в 1999 году – 902 тыс. чел.).

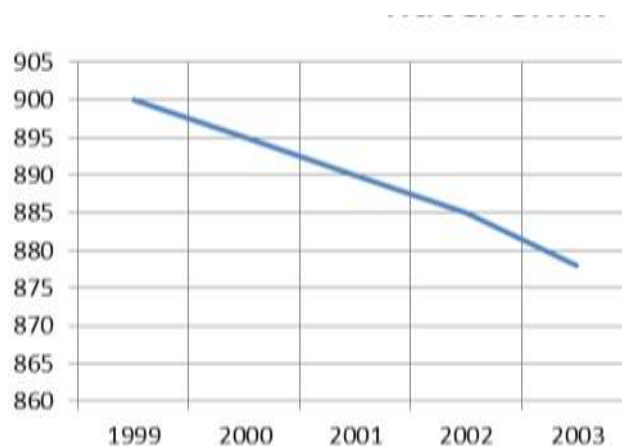


Рисунок 1 Динамика численности населения в Орловской области

Определяющим фактором процесса сокращения численности населения остается естественная убыль, составившая в 2003 г. 8,4 тыс. человек, и миграционный отток населения за пределы области (0,2 тыс. чел.). Несмотря на увеличение рождаемости (более чем на 200 человек), число умерших превысило число родившихся в 2,1 раза (родилось 7,7 тыс. младенцев, умерло 16,1 тыс. человек) (Рисунок 2).

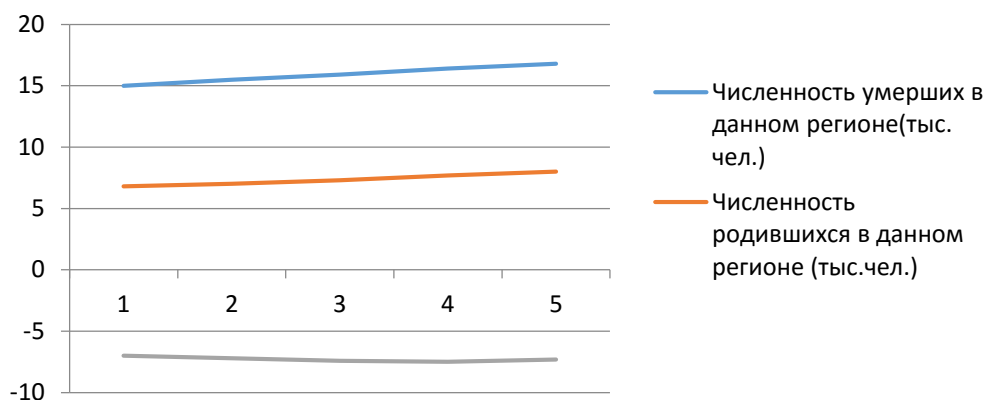


Рисунок 2 Динамика рождаемости, смертности и естественной убыли населения в Орловской области

По прогнозу численность родившихся в 2010 будет равна 9665 чел. (на 1965 человек больше, чем в 2003 году), умерших — 18307 чел. (на 2207 человек больше, чем в 2003 году). Соответственно, естественная убыль в 2010 году составит 8642 чел., что на 242 чел. превышает уровень 2003 года. Коэффициент рождаемости в расчете на 1000 человек населения увеличился с 8,4 до 8,8 промилле (на 5%). Коэффициент смертности увеличился с 16,5 промилле в 1999 году до 18,4 в 2003 г.

Коэффициент жизненности в 2003 году по сравнению с 1999 годом возрос на 3,64% и составил 47,88%. Однако, несмотря на его увеличение, он все же остается очень низким и свидетельствует о том, что население вымирает. Смертность детей в возрасте до 1 года в расчете на 1000 родившихся сократилась почти на 2%.

Для проведения эксперимента были взяты демографические показатели Орловской области за 2010 год. В 2010 году численность населения составляла 786935 человек, естественный прирост оказался со знаком «минус» и составило -5,8, миграционное сальдо -0,5, рождаемость 10,5 и смертность 16,3 на 1000 человек населения. Коэффициенты разделения населения по половому признаку: мужское 0,451 и женское 0,549. Количество семей на начало года 4865 и коэффициент образования новых семей в центральном федеральном округе составляет 0,0170281 от общего числа пар, достигших репродуктивного возраста. Численность населения Орловской области на конец 2011 года составило 782 592 человек. Был проведен вычислительный эксперимент, для сравнения реальной динамики населения и ее отражения в модели. Численность населения на конец моделирования составила 782 339 человек (рисунок 1).

Результаты моделирования показали реальную демографическую ситуацию в Орловской области на конец 2011 года, следовательно, данная модель может применяться для прогнозирования демографических процессов на 2 и более года.

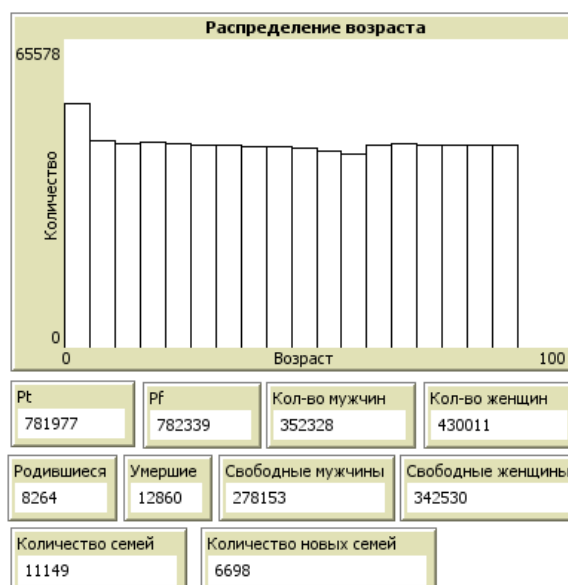


Рисунок 1 – Результаты моделирования

В разработке современных вычислительных моделей социально-экономических процессов актуальными являются вопросы, связанные с расчетом демографических показателей. При условии адекватного отображения демографической ситуации такие модели могут применяться для выработки управленческих решений со стороны государственных органов, прогнозирование резких изменений демографических показателей, исследование взаимного влияния экономических и демографических процессов. Разработанный программный модуль позволяет отобразить демографическую ситуацию в исследуемом регионе и ее динамику в долгосрочном периоде на основе статистических показателей. Кроме того, в модуле осуществляется группировка агентов в семьи-домохозяйства в целях дальнейших исследований уровня жизни населения.

Использованные источники:

1. Агентное моделирование: определение, методы и области применения [Электронный ресурс] //Агентное моделирование: [сайт]. URL: <http://www.agentnoe-modelirovanie.ru/netLogo-vvedenie.php> (дата обращения: 14.02.2015).
2. Боярский А.Я. Население и методы его изучения.- М., 1975.
3. Венецкий И.Г. Статистические методы в демографии.- М., 1977.
4. Емельянов А.А., Власова Е.А., Дума Р.В. Имитационное моделирование экономических процессов. - М.: Инфра-М, 2009. 416 стр.
5. Колемаев В.А. Математическая экономика М.: Юнити-Дана, 2005. — 295 стр.
6. Лучкевич С. Медико-демографические показатели Российской Федерации // Социологические исследования.- 2005.- №4.
7. Машкова А.Л. Интеллектуальный агент в социальной среде: нечеткие оценки и правила принятия решений Известия ЮЗГУ. Серия «Управление, информатика, вычислительная техника». – 2014.-№3.С. 12-19.
8. Машкова А.Л. Когнитивная архитектура интеллектуального агента в

имитационных моделях социально-экономических явлений. Ученые записки ОГУ. Серия «Гуманитарные и социальные науки» – 2014.-№5. С. 78-81.

9. Новосельский С.А. Демография и статистика.- М., 1978.

*Машикович К.В., к.ф.н.
преподаватель
кафедра гражданской защиты
ГОУ ДПО «УМЦ ГО и ЧС Тульской области»
Россия, г. Тула*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БОРЬБЫ С ТЕРРОРИЗМОМ

Аннотация

В современных условиях надо четко определить направления, задачи, правовые, организационные и ресурсные аспекты борьбы с терроризмом в структуре разработки и осуществления крупномасштабных мероприятий, с учетом новых объемов угроз и вызовов, с которыми сталкивается мировое сообщество.

Ключевые слова

Правовая база борьбы с терроризмом, характеристика терроризма, спецподразделения, мировое сообщество, идеология терроризма, террористический акт, контртеррористическая операция.

Опыт многих иностранных государств в борьбе с терроризмом, безусловно, необходимо изучать, а, изучив, - использовать во благо обществу. Политическое руководство основных стран европейского Запада и Соединенных Штатов рассматривает противодействие терроризму в качестве одной из важнейших общегосударственных задач.

Основными направлениями деятельности в этой области являются:

- совершенствование правовой базы;
- усиление взаимодействия между соответствующими федеральными органами;
- формирование специальных подразделений и увеличение численности сотрудников федеральных структур, занимающихся проблемой терроризма, улучшение их технической оснащенности.

Политика большинства западных государств базируется на следующих принципах: не делать террористам никаких уступок, оказывать максимальное давление на страны, поддерживающие терроризм, в полной мере использовать имеющиеся в своем распоряжении силы и средства, в том числе и военные для наказания террористов, предоставление помощи другим государствам и взаимодействие с ними.

Эти законодательные акты значительно расширяют права федерального руководства, правоохранительных органов и администрации штатов по выявлению и пресечению готовящихся террористических актов,

как на территории США, так и за рубежом.

Каковы же основные направления борьбы с терроризмом?

Во-первых, отказ от двойных стандартов оценки и использования терроризма во внешней и внутренней государственной политике. Терроризм нельзя рассматривать как форму национально-освободительного движения или религиозного самоутверждения. Страны, поддерживающие террористические организации и движения, должны быть подвергнуты жестким международным санкциям, исполнение которых могли бы контролировать соответствующие международные структуры.

Во-вторых, выявление и установление жесткого контроля мирового сообщества за деятельностью международных террористических сетей, их центров и штаб-квартир, баз подготовки и других террористических структур.

В-третьих, объединение всего мирового сообщества против идеологии терроризма. Только совместными усилиями, возможно, лишит идеологических оснований террористические движения, сократить их социальную базу, снизить уровень поддержки за счет проведения информационно-политических и социальных мероприятий. Это достигается за счет выявления и подавления центров идеологического обеспечения и поддержки террористических движений, общественной изоляции террористических групп, лишение их внутренней и внешней поддержки, расслоение террористической среды.

Эффективная борьба с терроризмом на государственном, межгосударственном уровне возможна только в том случае, если к ней присоединится гражданское общество, все слои общественности. Шагом в этом направлении стала инициатива, которую внесла российская сторона по созданию в 2000 году Всемирного Антикриминального и Антитеррористического Форума (ВAAF).

Стратегическая задача Форума - это привлечение широких кругов мировой общественности: глав государств и правительств, представителей органов законодательной и исполнительной власти, представителей бизнеса, деятелей культуры, средств массовой информации, специалистов судебных и полицейских органов, научно-исследовательских, образовательных учреждений, участников политических, общественных объединений и движений - к созданию единого антикриминального и антитеррористического фронта.

В-четвертых, контроль мирового сообщества над международными финансовыми потоками. В качестве правовой основы может быть использована Международная конвенция о подавлении финансирования террористов. Она открывает возможность арестов, судебного преследования лиц, причастных к финансированию терроризма, превентивных мер по выявлению и ликвидации источников дохода террористов и ограничению движения таких средств через границы.

В-пятых, усиление координации антитеррористической деятельности

на международном уровне, углубление взаимодействия с зарубежными правоохранительными органами, осуществляющими борьбу с терроризмом, создание единого мирового антитеррористического центра в рамках ООН.

Сейчас уже всем ясно, что крупные террористические акции невозможны без мощного финансового обеспечения, которое в подавляющем большинстве случаев происходит за счет "отмывания" грязных денег и наркосделок. А это означает, что следует вести речь о создании не просто мирового антитеррористического центра, а мирового центра борьбы с международной преступностью.

Необходимо концептуально менять механизмы борьбы с терроризмом.

Сейчас она возложена в основном на спецслужбы, которые одновременно ведут разведывательную, контрразведывательную деятельность. Интересы спецслужб в разных странах, и даже порой в рамках одной страны, часто не совпадают. Борьба с терроризмом должна стать приоритетной функцией всех правоохранительных органов и силовых ведомств. На сегодняшний день, как показывает практика, наиболее эффективно взаимодействуют между собой органы полиции (милиции) разных стран.

В-шестых, разработка Советом Безопасности отвечающей современным реалиям Концепции борьбы с терроризмом. Она должна представлять собой систему научно обоснованных, международно признанных и закреплённых в международных правовых документах положений о борьбе с терроризмом.

ООН за весь период своего существования немало сделала для борьбы с терроризмом. Однако, несмотря на обилие международно-правовых актов и органов, координирующих борьбу с международным терроризмом в международном праве до настоящего времени нет единого универсального соглашения, определяющего понятие международный терроризм, его юридическую природу и ответственность. Нет и исчерпывающего перечня актов международного терроризма.

В-седьмых, назрела необходимость в создании российской общегосударственной системы координации борьбы с терроризмом на уровне Федерации и ее субъектов; принятие Правительством РФ Федеральной целевой программы борьбы с терроризмом, которая должна содержать комплекс государственных мер (правовых, организационных, финансовых, материально - технических), направленных на активизацию борьбы с терроризмом; перенос акцента антитеррористической деятельности на профилактику, предупреждение и пресечение террористических акций; формирование на прочной правовой основе порядка привлечения и участия всех "силовых" министерств и ведомств к подготовке и участию в контртеррористических операциях на территории страны.

С учетом вышеуказанного хотелось бы отметить, что четкая понятийная характеристика терроризма, как социально-правового явления, определение его особенностей в современном мире послужит ориентиром

для того, чтобы четко определить направления, задачи, правовые, организационные и ресурсные аспекты борьбы с терроризмом в структуре разработки и осуществления крупномасштабных мероприятий, с учетом новых объемов угроз и вызовов, которое встречает мировое сообщество в начале III тысячелетия.

Машковская О.В.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Рынок труда – это ведущий компонент классической концепции занятости, которая базируется на следующих принципах:

1. Совершенная конкуренция на рынке труда.
2. Взаимозаменяемость факторов производства.
3. Номинальность заработной платы.
4. Рациональное поведение экономических субъектов.
5. Ориентация субъекта на реальную заработную плату.

На сегодняшний день рынок труда в России прошел начальную стадию становления, т.е. сформировались региональные рынки, начали действовать рыночные механизмы самонастройки, возросла инициатива и предприимчивость большинства наемных работников. Что касается недостатков его созревания – это неразвитость инфраструктуры, рынка жилья, структуры подготовки и переподготовки кадров. Но есть и чисто российские проблемы:

- наличие административных, правовых и экономических ограничений
- дефицит жилья, отсутствие свободного рынка жилья;
- недостаточное развитие государственного регулирования и социальной поддержки сферы занятости;
- несбалансированность рынка труда
- высокая степень коллективизма как традиционного способа взаимной поддержки работающих.

Из-за замедления темпов рождаемости и ускорения роста смертности возникают серьезные опасения, это требует целого комплекса решений, включающего как немедленные меры, так и более долгосрочные, стратегические.

Недостаток рабочей силы в экономике, в целом, пока не наблюдается. Но если рассмотреть отдельные отрасли, ситуация существенно различается. В науке и научном обслуживании численность сократилась (в 2,6 раза); машиностроении и металлообработке (в 2,1 раза); строительстве (в 1,8 раза); сельском и лесном хозяйстве (в 1,3 раза) [1].

В настоящее время ситуация на рынке труда приобретает новые черты.

Во-первых, многолетняя скрытая безработица, которой сопутствует ею же обусловленный дефицит рабочей силы, продолжается. Падение производства, с одной стороны, и низкая эффективность организации производства и труда с другой, увеличивают масштабы недоиспользования работников [2].

Во-вторых, возникли существенные сбои в воспроизводстве профессионально-квалификационной структуры занятых. Не восполняется естественное выбытие рабочих старших возрастов по многим профессионально-квалификационным группам. Тем самым ставится под угрозу развитие ведущих отраслей народного хозяйства, прежде всего машиностроения. В целом масштабы и уровень профессиональной подготовки рабочих массовых профессий не соответствует перспективным требованиям. Перераспределение занятых по отраслям (прежде всего возрастание удельного веса непроизводственной сферы), в целом необходимое и прогрессивное, не только превышает нынешние возможности народного хозяйства, но и нередко осуществляется нерационально (непомерно высокая доля охранных структур, нехватка учителей и медицинских работников).

Недостаточность заработной платы и безработица оказывают негативное влияние на развитие семьи. Неуверенность в стабильной и обеспеченной достойным доходом занятости ведет к отказу от рождения детей, их отложенному рождению, абортam, разводам и др. Неблагоприятные и вредные условия труда приводят к ухудшению здоровья трудящихся, их преждевременной смертности.

При этом нельзя забывать о том, что при принятии соответствующих мер реальные результаты будут достигнуты, как минимум, в горизонте одного поколения, тогда как проблемы дефицита рабочей силы необходимо решать уже сейчас. Необходим комплекс дополнительных мер по решению структурных проблем на рынке труда. В этой связи единственными мерами, способными дать быстрый результат, становятся:

- стимулирование иммиграции;
- оптимизация использования имеющегося человеческого капитала;
- вовлечение в производство экономически неактивного населения [1].

Специалисты считают, что внешняя миграция является для России одним из основных компонентов, способных в краткосрочной перспективе компенсировать сокращение численности населения. Основной миграционный резерв России - русские и российские народы, проживающие в странах СНГ и Балтии. Их численность по минимальным оценкам составляет около 20 млн. человек. Необходим возврат русскоязычного населения. Именно на такой позиции должна сегодня основываться миграционная политика с учетом национальных интересов и существующих потребностей страны в рабочей силе. В ее основе должно быть заложено преимущественное право предоставления работы гражданам СНГ перед

мигрантами из дальнего зарубежья. Думается, многие вопросы нужно цивилизованно решать путем присоединения к международным договорам в этой области.

На сегодняшний день иностранцы могут легально трудиться в России, только если наниматель получит у властей разрешение на привлечение рабочей силы из-за границы и внесёт на специальный счёт средства на возможную депортацию. Власть выдаёт эти заветные разрешения «со скрипом». Чтобы их выхлопотать, работодатель обязан сдать в различные государственные и муниципальные органы не менее 20 видов документов. Причём каждая из бюрократических инстанций может отказать работодателю, иногда и без объяснения причин [3].

Для России миграция стала одним из источников восполнения потерь в численности населения, а, следовательно, и вопрос привлечения мигрантов из-за рубежа является для нее актуальным.

Использованные источники:

1. Биксина Н.А. Проблемы оценки ситуации на рынке труда // Аграрная наука Евро-Северо-Востока. - 2012. - № 3. - С. 77-80.
2. Змияк С. С. Современные представления о рынке труда // Труд и социальные отношения. - 2011. - № 9. - С. 24-32.
3. Козыренко Ю. В. Российский рынок труда в условиях кризиса. - Москва: Лаборатория книги, 2010. - 44с.
4. Лапшина, Г.В. Проблемы кадрового обеспечения организаций АПК Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и образование в XXI веке» 30 сентября 2013 г.: сборник научных трудов. В 34 частях. Часть 12. – Тамбов, 2013. - С. 63-66.
5. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
6. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с

*Машукова Т.Н.
магистрант 2-го курса
Саратовский государственный
социально-экономический институт
Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

ОРГАНИЗАЦИЯ ХРАНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ БУХГАЛТЕРСКИХ ДОКУМЕНТОВ И УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ В ЭЛЕКТРОННОМ АРХИВЕ ГОСУЧРЕЖДЕНИЯ

В бухгалтерском учете госучреждения отражаются все операции,

вызывающие движение имущества и денежных средств, поэтому его необходимо вести постоянно, с охватом всех без исключения хозяйственных операций по движению имущества. Только в этом случае можно получить объективные показатели деятельности организации. Объемы первичной документации порой достигают большого количества за определенный период (день, месяц, квартал, год), поэтому возникает проблема своевременного и оперативного рассмотрения и подписания их руководством и дальнейшего хранения их. Для любого госучреждения необходимо создание системы бюджетного учета, которая не только способствовала бы оперативности отражения бухгалтерских операций, но и помогала бы своевременно выявлять и устранять недостатки в учете, тем самым способствуя эффективности работы, а также обеспечивать хранение бухгалтерских данных в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ и правилами организации архивного дела в течение сроков, устанавливаемых законодательством (но не менее пяти лет после отчетного года).

В связи с тем, что в госучреждениях объем совершаемых операций достаточно велик, в особенности, много однотипных операций по перечислению денежных средств, налоговых платежей, ежемесячно оплачиваемых в разрезе каждого обособленного подразделения, а также выплат, направленных на оплату поставляемых товаров, оказываемых услуг и выполняемых работ, основная цель оптимизации бухгалтерских процессов состоит в разработке научно-практических рекомендаций по сокращению объема данных операций и первичной документации для рассмотрения руководством, что реализуется с применением унифицированных внутренних форм представления информации, разрабатываемых в госучреждении, с обеспечением дальнейшего хранения бухгалтерской документации в электронном виде в электронном архиве. Оптимизация ведения бюджетного бухгалтерского учета посредством введения автоматизации формирования совершаемых операций призвана обеспечить своевременность и полноту финансового обеспечения деятельности госучреждения, а также осуществить анализ и последующий контроль эффективности использования доведенных лимитов бюджетных обязательств на обеспечение государственных контрактов и полноты кассового исполнения государственных контрактов.

В госучреждении в части оптимизации процессов ведения бюджетного учета необходимо проведение анализа и разработка путей решения следующих проблем:

- наличие больших объемов бухгалтерской документации (первичных документов, бухгалтерских регистров) на бумажном носителе,
- необходимость сокращения времени обработки документов исполнителями, а также рассмотрения и подписания их главным бухгалтером и руководителем,
- предусмотреть возможность наглядного представления бухгалтерской

информации однотипных бухгалтерских документов, таких как заявки на кассовый расход, в табличном представлении,

- выработать рекомендации по применению унифицированной методики ведения бухгалтерского учета и разработать реестры документов, представляемых к рассмотрению руководителем, что позволяет в свою очередь существенно сократить время, затрачиваемое на отражение информации в каждом документе, а так же хранение и сведение информации в регистры и главную книгу,

В качестве решения проблем рассмотрена возможность перевода хранения бухгалтерской документации в электронном архиве на отдельном информационном ресурсе с проставлением электронной подписи с внедрением автоматизации отражения бухгалтерской информации (а именно, ежемесячное формирование в электронном виде журналов операций, своевременное ежедневное сохранение электронных первичных документов в электронном архиве на соответствующем информационном ресурсе с нанесением электронных подписей). При этом созданные электронные документы должны содержать надлежащее количество корректных электронных подписей уполномоченных лиц (исполнителей, главного бухгалтера, руководителя) и иметь равную юридическую силу с документом или реестром документов на бумажном носителе (например, реестры заявок на кассовый расход), подписанными собственноручными подписями уполномоченных лиц. Это позволяет существенно сократить объем работы сотрудников, исключить возможность допущения ошибок по причине включения человеческого фактора, повышает информативность и наглядность, способствует ускорению рассмотрения руководством первичной документации.

Следует выделить, что первичные учетные документы и бухгалтерские регистры, составленные на бумажном носителе, подписанные собственноручной подписью, и в электронном виде, подписанные электронной подписью, равноценны в соответствии с п. 5 ст. 9 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

В свою очередь понятие электронный документ в соответствии со статьей 2 Федерального закона от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 07.06.2013) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» представляет собой документированную информацию, представленную в электронной форме, то есть в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, а также для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных системах.

Требования по оформлению документов в электронном виде аналогичны требованиям к оформлению документов на бумажном носителе и устанавливаются в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

Каждый первичный учетный документ в соответствии с п. 2 ст. 9

Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» должен содержать следующие обязательные реквизиты:

- 1) наименование документа;
- 2) дату составления документа;
- 3) наименование экономического субъекта, составившего документ;
- 4) содержание факта хозяйственной жизни;
- 5) величину натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- 6) наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за правильность ее оформления, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за правильность оформления свершившегося события;
- 7) подписи ответственных лиц, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

При ведении электронного архива в организациях государственного сектора необходимо внести изменения в учетную политику и разработать порядок хранения бухгалтерской документации в соответствии с требованиями следующих нормативно-правовых актов:

- Федеральный Закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» - согласно ч. 6 ст. 10 электронные регистры не обязательно формировать на бумажных носителях, ч. 1 ст. 7 отражает порядок хранения электронных документов бухгалтерского учета на машинных носителях, которое организуется руководителем госучреждения, а также в соответствии с требованиями ч. 3 ст. 29 госучреждение должно обеспечить безопасные условия хранения документов бухгалтерского учета и их защиту от несанкционированных изменений;

- Инструкция, утвержденная приказом Минфина России от 01.12.2010 № 157н - учитывая положения п. 11, хранение электронных регистров бухгалтерского учета в госучреждении желательно обеспечить как в виде электронного документа (с применением электронной подписи), так и на бумажных носителях, п. 14 предусматривает хранение электронных документов бухгалтерского учета на машинных носителях, при наличии технической возможности госучреждение вправе осуществлять хранение на машинных носителях следующих документов:

- первичных (сводных) учетных электронных документов (а именно, Заявок на кассовый расход, Сведений об обязательстве и пр.);

- электронных учетных регистров (Журналов операций).;

- Федеральный закон Российской Федерации от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи» — в случае хранения бухгалтерской документации в электронном архиве предусматривает обязательное заверение документов электронной подписью, а также в соответствии с ч. 1 ст. 6 по общему правилу информация в электронной форме, подписанная электронной подписью, признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной

подписью, за исключением случаев, когда установлено требование о необходимости составления документа исключительно на бумажном носителе в соответствии с федеральными законами или принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами;

- Перечень типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения, утвержденного приказом Минкультуры РФ от 25 августа 2010 г. № 558— устанавливает сроки хранения электронных документов (регистров) устанавливаются аналогично документации, формируемой на бумажных носителях, но не менее пяти лет после отчетного года;

- Законом от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

К тому же порядок хранения документов в госучреждении должен содержать перечень структурных подразделений и лиц, ответственных за:

- передачу электронных документов в электронный архив;
- обеспечение достоверности электронных документов, размещаемых в электронном архиве;
- формирование электронного образа документа на основании входящего документа;
- формирование и заверение бумажной копии электронного документа;
- ведение электронного архива, его резервное копирование и восстановление;
- хранение резервных копий электронного архива;
- периодичность создания резервной копии электронного архива;
- полномочия доступа к документам электронного архива;
- структуру электронного архива.

Кроме того, госучреждение обязано организовать хранение технических средств, обеспечивающих воспроизведение электронных документов и проверку подлинности электронной подписи, которые должны храниться не менее пяти лет после года, в котором они использовались для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в последний раз.

Преимущества создания в госучреждении электронного архива состоят в следующем:

- 1) ускорение обработки документов, снижение трудовых и материальных затрат на ведение документооборота в ручном режиме в связи с сокращением времени обработки первичных документов работниками госучреждения, что способствует сокращению бумажной работы и экономии места в кабинетах бухгалтерии, уменьшению расходов на техническое обеспечение печатающих устройств, уменьшению расходов на организацию, оснащение и поддержание мест хранения учетной документации;

- 2) сокращение времени и снижение трудоемкости поиска необходимых документов для решения оперативных вопросов;

- 3) оптимизация ввода данных первичных учетных документов и

формирование на их основе регистров, содержащих обобщенную информацию;

4) упрощение и рационализация работы в части доступа к необходимым документам и ускорения процессов работы с документами, это достигается специальными способами организации хранения документов (автоматизированным поиском по реквизитам, первичная обработка документа, организация поиска отдельного документа по необходимым критериям поиска (сумма, дата, ключевые слова из текста назначения платежа), просмотр документа, копирование для дальнейшего использования, выборка документов по некоторым критериям для проведения проверок и самоконтроля).

5) усиление контроля за сохранностью документов на сетевом ресурсе в электронном архиве, при этом документы размещены в одном месте, что упрощает доступ к ним для проведения внутренней проверки и самопроверки;

6) возможность предоставления доступа к документам всем группам пользователей, которым они нужны для выполнения своих обязанностей, а именно сотрудникам бухгалтерии, в качестве результата не требуется отвлекать учетных работников на поиск и копирование необходимых документов.

При этом важно выделить, что должен осуществляться последующий контроль электронных документов в электронном архиве в части комплектности и соответствия регистрам бюджетного учета, архивируются они разрешенными к использованию программами-архиваторами с наложением на них запрета на изменение реквизитов и данных созданного электронного документа и входящего документа, в том числе запрет на снятие ЭЦП, путем наложения собственной электронной подписью. Архивируются документы по следующим правилам: внутри папки месяца создается один архивный файл на каждый день месяца, содержащий все документы, помещенные в этот день в электронный архив.

В связи с переходом госучреждения на электронный документооборот предусматривается ежемесячное формирование Журналов операций, в частности Журнал операций № 2 безналичный расчет, а также своевременное ежедневное сохранение в электронном архиве на соответствующем информационном сетевом ресурсе с нанесением электронных подписей следующих электронных первичных документов, подшиваемых к Журналу операций № 2 по безналичному расчету:

- выписка из лицевого счета получателя средств федерального бюджета (ф. № 0531759),

- приложение к выписке из лицевого счета получателя средств федерального бюджета (ф. № 0531778);

- расходное расписание (ф. № 531722), реестр расходных расписаний (ф. № 0531723),

- заявки на кассовый расход (ф. № 0531801),

- платежные поручения (ф. № 0401060),
- заявка на получение наличных денег (ф. № 0531802),
- заявки на возврат (ф. № 0531803),
- уведомление об уточнении вида и принадлежности платежа (ф. № 0531809),

При этом ежедневно на бумажном носителе составляется реестр заявок на кассовый расход (см. Рисунок) по форме, утвержденной Учетной политикой, и представляется на подпись главному бухгалтеру или лицу его замещающему, а так же руководителю с приложением документов-оснований. Это способствует сокращению времени на рассмотрение документов-оснований на оплату и своевременное ежедневное сохранение электронных первичных документов в электронном архиве на соответствующем информационном ресурсе с нанесением электронных подписей.

Рисунок: Реестр заявок на кассовый расход.

Таким образом, внедрение электронного архива в госучреждении предоставляет следующие возможности:

- организация работы в соответствии с политикой "чистого от бумаги стола";
- резкое сокращение доли ручного труда при поиске необходимых документов;
- оперативный доступ к любому документу архива, повышение оперативности ведения учета;
- одновременное обращение к документу любого количества уполномоченных пользователей;
- использование привычных интерфейсов бухгалтерских систем для работы с документами;
- уменьшение затрат на формирование бумажных копий документов;
- снижение рисков утраты документов;
- эффективное использование помещений за счет переноса основной части архива из помещений бухгалтерии, сокращение издержек на содержание и обслуживание помещений архивного хранения документов.

Однако главным преимуществом является освобождение времени руководителей и ведущих специалистов, а это дает возможность принимать более взвешенные и продуманные решения на основании бухгалтерской информации, представляемой в наглядном виде, гораздо более оперативно и точно собранной и обработанной информации.

*Медведева И.А., к.э.н.
доцент
Смоленский государственный университет
Россия, г. Смоленск*

АНТИЦИКЛИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ С ПОЗИЦИИ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ШКОЛ

Аннотация

В статье представлен сравнительный анализ разных подходов к проблеме антициклического регулирования социально-экономических процессов в рыночной экономике.

Ключевые слова: антициклическое регулирование, кейнсианство, монетаризм, государственное регулирование экономики.

В современных условиях невмешательство государства в регулирование социально-экономических процессов недопустимо. В дискуссиях сторонников различных экономических школ не отрицается необходимость государственного регулирования экономики. Разные подходы и взгляды существуют по поводу причины циклических колебаний в экономике, их последствий и возможных способов влияния на этот процесс.

Активная роль государства в рыночной экономике – одна из основных проблем кейнсианского направления в экономической науке. Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) – выдающийся представитель экономической мысли XX столетия, которого в экономической науке считают основоположником теории государственного регулирования экономики. Государство, по Кейнсу, должно играть решающую роль в предотвращении кризиса и безработицы. Оно вмешивается в распределение всего дохода общества и сосредоточивает в своих руках значительные денежные и другие ресурсы в целях активного воздействия на экономику. По мнению Кейнса, «Великая депрессия» продемонстрировала неспособность рынка регулировать экономику, поддерживать её в равновесии и несостоятельность неоклассических теорий невмешательства государства в экономическую жизнь.

Основным объектом государственного регулирования, по мнению Кейнса, является спрос, его недостаток – основная причина спадов. Человек по своей психологии всегда склонен к сбережениям, которые нарушают макроэкономическое равновесие. Поэтому для смягчения кризисов государство должно создавать объекты ВПК, сооружать дамбы и т.п., расходы на которые не увеличивают текущего предложения, но увеличивают занятость и доходы населения, что стимулирует спрос и смягчает кризис. Кейнс ввёл понятие «эффективный спрос», выражающее равновесие между производством (предложением), потреблением (спросом), доходом и занятостью.

Главный инструмент вмешательства государства – бюджетная политика, а кредитно-денежная политика должна играть подчинённую роль и приспосабливаться к налогово-бюджетной, подкрепляя бюджетную

экспансию предложением денег и кредитов, а бюджетное сдерживание – их ограничением. Через такое согласование регулируется ставка процента.

Кейнс впервые обосновал теорию встроенных в экономику стабилизаторов, а также тезис о допустимости и даже полезности дефицита государственного бюджета. В период кризиса (в связи с увеличением расходов государства, стимулирующего производство, доходы и занятость) дефицит госбюджета растёт, а в период подъёма снижается [1].

Кейнс положил начало целому направлению в экономической науке, получившему название кейнсианство. Его последователи обосновывают необходимость госрегулирования экономики не только в период кризисов, а во всех фазах промышленного цикла по трём основным направлениям: во время спадов используются государственные закупки, ссуды, субсидии; во время подъёмов и бумов – государственные продажи, займы у частного бизнеса, увеличиваются налоги.

Впервые применить на практике кейнсианскую программу антициклического регулирования попытался американский президент Рузвельт. Кейнсианская модель государственной экономической политики, ее практическая реализация позволила снизить циклические колебания экономики в течение длительного времени. Однако впоследствии недостатки теории Кейнса проявились в процессе практического её применения в США и Великобритании, что не только не привело к равновесию, но вызвало новое явление – стагфляцию – рост одновременно и безработицы, и инфляции.

Это определило поиск новых моделей государственного регулирования, обеспечивающих долгосрочное восстановление экономического равновесия в условиях растущей инфляции. Необходимость такого регулирования была обоснована в рамках монетаризма, родоначальником которого является Милтон Фридман (1912-2006). В отличие от кейнсианцев, монетаристы, опираясь на классическую теорию, считают, что рынок – это саморегулирующаяся система. Он способен сам восстановить равновесие. Государство должно ускорить прохождение через кризисную фазу, чтобы дать возможность экономике очиститься от слабых производителей. Это ускорит путь к стабилизации экономики. Главным монетаристы считают воздействие на совокупное предложение путем стимулирования эффективных производителей. Для этого на первом месте ставятся денежно-кредитные механизмы (регулирование денежной массы, процентные ставки). На стадии кризиса рекомендуется повысить процентные ставки и сократить денежную массу, тем самым, уменьшив совокупный спрос, привести его в соответствие с совокупным предложением. На стадии подъема необходимо осуществлять стимулирование деловой активности через снижение налогов и удешевление кредита, что способствует увеличению совокупного предложения [2].

В отличие от Кейнса, который оценивал бюджетную политику как достаточно точный, быстрый и предсказуемый по результатам инструмент,

Фридмен характеризует подобным образом денежно-кредитную политику. Монетаристская теория признает денежно-кредитные инструменты главными средствами регулирования экономики, причем применение этих инструментов должно ориентироваться не на текущие, а на долгосрочные задачи (таблица 1).

Таблица 1

Антициклическое регулирование: разные точки зрения

Различия подходов кейнсианцев и монетаристов		
	Кейнс и некейнсианцы	Монетаристы
Объекты регулирования	Спрос	Предложение
Основные механизмы (приоритеты) антициклического регулирования	Налогово-бюджетная политика (на первом месте, так как госбюджет находится в руках государства) и кредитно-денежная политика – на втором месте	Кредитно-денежная (частные банки) политика на первом месте, а налогово-бюджетная – на втором месте
Роль государства	Поощрительная	Ограничительная

Монетаристская концепция роли государства в экономике отличается от кейнсианской, а иногда противоречит ей. Вместе с тем было бы неверным проводить резкую грань между этими двумя подходами к проблеме экономического регулирования. Обе эти теории построены применительно к условиям рыночной экономики. В известной мере они взаимодополняют друг друга.

Использованные источники:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
2. Фридман М. Основы монетаризма. — М.: ТЕИС, 2002.

*Медведева О.В.
ст. преподаватель
Талкыбаев Т.В.
студент 4го курса
ЮТИ ТПУ
Россия, г. Юрга*

**АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СПОРТИВНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ В МАЛЫХ ГОРОДАХ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА
ЮРГА)**

Стратегия социально-экономического реформирования, развернувшаяся в нашей стране, неизбежно затрагивает и систему физической культуры. В условиях утверждения рыночных отношений ведение конкурентной борьбы становится неотъемлемой частью культуры деловой активности отечественных физкультурно-спортивных организаций. Чтобы выжить в конкурентной борьбе и получать прибыль, спортивной

организации необходимо выявлять особенности своих потребителей, определять факторы, влияющие на процесс приобретения ими услуг, удовлетворять потребности потребителей с учетом этого. Для завоевания преимущественных конкурентных позиций продавцу образовательных услуг следует уделять внимание их конкурентоспособности [1].

Важнейшим фактором в рыночной экономике является дух соперничества, который в значительной степени определяет формы хозяйственной деятельности людей и наиболее ярко проявляется в такой экономической категории, как конкуренция. В самом общем плане под конкуренцией понимается соперничество между субъектами рынка, занимающимися одним и тем же видом деятельности и заинтересованными в достижении одних и тех же целей. Суть конкурентной борьбы состоит в улучшении или сохранении позиции организации на рынке, что достигается благодаря отличию предоставляемых услуг от услуг конкурентов как по степени соответствия конкретной потребности клиентов, так и по затратам на ее удовлетворение. Цель конкуренции - борьба за получение возможно большей прибыли.

Конкурентоспособность спортивных услуг - способность удовлетворять требования потребителя, характеризующаяся качеством предоставляемой спортивной организацией услуги и другими составляющими качества, важными для потребителя после ее приобретения, то есть степень ее привлекательности на конкурентном рынке по сравнению с аналогичными спортивными услугами[2].

Анализируя конкурентоспособность спортивных организаций и эффективность деятельности основных участников организации на примере города Юрга Кемеровской области, который является одним из малых городов, было проведено анкетирование среди реальных потребителей спортивных услуг - жителей, являющихся главным субъектом спортивного процесса, по состоянию которого можно судить о качестве спорта. Респондентами выступили жители города Юрга: Взрослые - 20%, Подростки - 30%, Студенты-40 %, Пенсионеры - 10 %. Половая структура опрошенных выглядит следующим образом: 50 % женщин и 50 % мужчин [3].

В ходе анкетирования жителей было предложено определить потребность предоставляемых спортивными организациями услуг.

Наибольшая часть опрошенных жителей находит потребность предоставляемых спортивных услуг Нужным (47%). Наименьший удельный вес среди всех опрошенных занимают жители, считающие, что спортивные организации не нужны (3 %). Доля жителей, определяющих потребность спортивных организаций как «скорее не нужное» составляет 8 %. Такое же количество студентов затруднилось ответить на вопрос 34 % опрошенных жителей признали спортивные организации скорее нужным. [4].

Определяя конкурентоспособность спортивных услуг, следует оценивать не только ее качество, но и такие составляющие качества как отношение потребителя к предоставляемому услуге спортивному комплексу,

а также ожидания потребителя от процесса потребления.

К составляющим качества спортивных услуг можно отнести соответствие содержания программы ожиданиям потребителя, соответствие обучения уровня программы, практическая значимость получаемых результатов, условия проведения занятий, обеспечение спортивного процесса, квалификация персонала спорт комплекса. Приведенные характеристики определяют потребительскую ценность спортивных услуг [5].

Различные внутренние и внешние факторы влияют на сознание потребителя, формируют его ожидания. Уровень соответствия ожиданий потребителя фактически предоставляемым спортивным услугам характеризует их качество. Оценка потребителями спортивных услуг города Юрга такого соответствия представлена на рисунке 1.

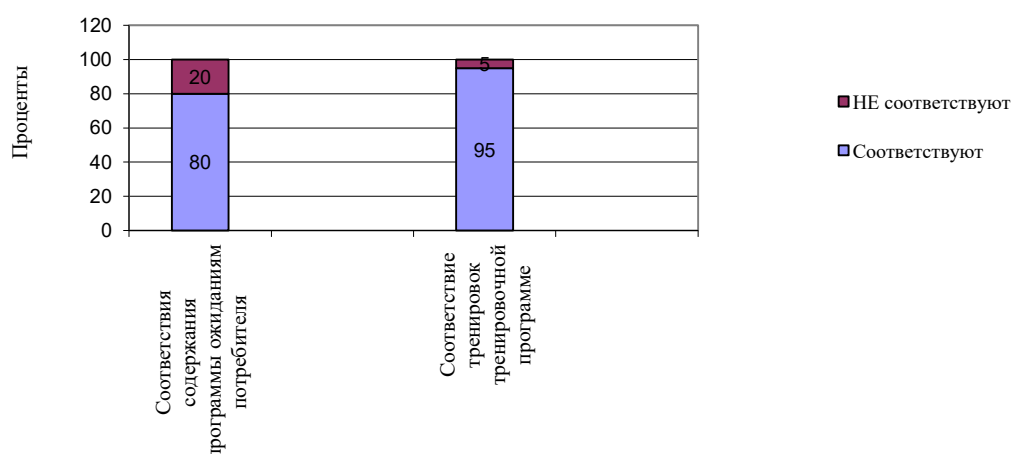


Рисунок 1 – Соответствие спортивного процесса ожиданиям потребителя [4].

Для потребителя важно соответствие содержания программы его ожиданиям, а тренировочного процесса программе тренировок. Большинство респондентов считают, что содержание программы соответствует их ожиданиям (80 %), а тренировочного процесса тренировочной программе (95 %) [4].

При оценке качества обязательным и первостепенным для потребителя является такой критерий, как практическая значимость получаемых ими результатов от тренировок. 85 % потребителей оценивают практическую значимость получаемых результатов от тренировок как высокую, 15 % - как среднюю, и наименьшее число как низкую (0 %) [4].

Организация спортивного процесса определяет восприятие качества предоставляемой спортивной услуги в целом и формирует устойчивое отношение в сознании потребителей к спортивным организациям. Качество предоставляемых спортивных услуг зависит от объема площадей, тренажеров тренировочных залов, раздевалок, наличия душа, информационного обеспечения, бытового обслуживания студентов и

тренеров. Что касается условий проведения тренировок, то мнения респондентов разделились следующим образом: большая часть участников опроса считает, что условия проведения тренировок высоким - 70 %, средним - 25 %, а 5 % - низкими [4].

Ключевым субъектом, обеспечивающим качество спортивных организаций, является тренер. Квалификация тренерского состава определяется его способностью выявлять и своевременно удовлетворять потребности тренирующихся. Среди жителей 60% находят квалификацию персонала высокой, 37 % - средней, а 3 % низкой [4].

В целом потребитель спортивных услуг разборчив и предъявляет достаточно четкие и широкие требования к их качеству. Конкуренция на рынке спортивных услуг помогает ему в этом, но ожидания потребителей на сегодняшний день далеко не всегда соответствуют реально предоставляемым услугам.

Использованные источники:

1. Конкуренция на рынке физкультурно-спортивных услуг: виды, особенности, стратегии [Электронный ресурс] – URL: <http://lib.sportedu.ru/Press/TPFK/2007N3/p22-25.htm>
2. Научный журнал «Новый университет» [Электронный ресурс] – URL: http://www.universityjournal.ru/docs/EP_3_2012.pdf
3. Количество опрошенных жителей г. Юрга в марте 2015 года в процентном соотношении
4. Результаты опроса населения г. Юрга в марте 2015 года
5. Особенности оценки качества образовательных услуг в малых городах России [Электронный ресурс] – URL: <http://www.science-education.ru/106-7532>

*Мелкумова Э.Э.
студент
экономический факультет
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ КАК ЧАСТЬ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

В настоящее время глобальной социальной опасностью является угроза обнищания населения. Безработица, экономическая и социальная нестабильность, несбыточность надежд, крушение планов интенсифицируют процесс маргинализации населения. Состояние бедности не дает социуму полностью реализовать свои потенциальные возможности, а следовательно, развиваться. Именно из-за этого ее связывают с регрессом общественного

развития.[2]

Актуальность данного вопроса заключается в том, что социальная поляризация, расслоение нашего общества на бедных и богатых является основной из ее характеристик на современном этапе в наше время.

Бедность- это характеристика, показывающая экономическое положение индивида или социальной группы, при котором они не могут удовлетворить определенные минимальные потребности, необходимые для жизни, сохранения трудоспособности, продолжения рода. Бедность - это относительное понятие и зависит от общего стандарта уровня жизни в конкретном обществе. Вопрос малообеспеченности и проблема бедности населения сегодня являются основными во всем мире. Каждому государству приходится сталкиваться с подобными сложностями и искать пути выхода из этой ситуации. Бедность как глобальная проблема предполагает такое состояние, которое вызвано недостатком материальных ресурсов для ведения нормального образа жизни, привычного и характерного для большей части населения планеты.[1]

Тот факт, что сегодня нищета, бедность, отсталость характерны прежде всего для третьего мира, не делает проблему не актуальной по отношению к развитым странам.

Невозможность для большинства беднейших стран вырваться из состояния нищеты собственными силами сделала проблему бедности общечеловеческой и превратила ее в одну из болевых точек мировой повестки дня. Об этом свидетельствуют материалы ООН, доклады Всемирного банка, других международных организаций, повестки дня саммитов «восьмерки» и «двадцатки».[3]

Растущая озабоченность и тревога, вызванные проблемой бедности в мире, объясняются в первую очередь тем, что в своем современном виде глобализация, которая придает миру небывалую доселе целостность, не уничтожает и не сглаживает его внутреннюю противоречивость. Наоборот, она ее усиливает и обостряет. В результате крепнущая взаимозависимость оборачивается возрастающей взаимоуязвимостью.

Главной опасностью раскола мира на зоны благосостояния и нищеты является то, что в условиях глобальных трансформаций закрепляется взаимосвязь бедности с другими глобальными угрозами. К ним относятся: нелегальная миграция, международный терроризм, рост транснациональной преступности. Нищенское существование, антисанитария, хронические болезни делают из населения беднейших стран легкую добычу для различных инфекций и эпидемий, которые представляют опасность и для жителей богатых стран (ВИЧ, лихорадка Эбола, атипичная пневмония и другие заболевания).

Проблема бедности усугубляется развитием демографических процессов. Несмотря на то, что к 2030 году в большинстве развивающихся стран темпы роста населения значительно замедлятся, это не приведет к сокращению нищеты и бедности. В ближайшие 20 лет население земного

шара увеличится почти на 1,5 млрд. человек. Около 98% этого роста будет приходиться на развивающиеся страны. А именно, на 320 млн. человек увеличится население в Африке южнее Сахары, где бедность является застойной и наследственной.

Феномен бедности имеет несколько общественных измерений.

1. Экономическое измерение бедности, которое выражается в системе пороговых величин экономических показателей уровня жизни населения. Экономическому измерению бедности соответствует экономический феномен бедности.

2. Социальное измерение бедности, которое проявляется в комплексе социальных показателей бедности, чему соответствует социальный феномен бедности.

3. Социально-экономическое измерение бедности, которое синтезирует в себе ее экономическое и социальное измерение. Здесь уже имеет место социально-экономический феномен.

4. Духовно-культурное и психологическое измерение бедности, которое выражается в параметрах духовного, культурного и психологического порядка, свойственных бедным слоям населения. В этом случае существует духовно-культурный и психологический феномен бедности.

5. Политическое измерение бедности, которое проявляется в измерении в том или ином виде актуального или потенциального участия бедных слоев населения в раскладе политических сил общества и государства. Здесь присутствует политический феномен бедности.

6. Политико-экономическое измерение бедности, которое осуществляется по параметрам взаимодействия политики и экономики по поводу бедности, чему соответствует политико-экономический феномен бедности.

7. Социально-политическое измерение бедности, которое объединяет в себе ее социальное и политическое измерение. В этом случае возникает социально-политический феномен бедности.

8. Системное измерение бедности, которое соединяет в единое целое все частные измерения бедности. Здесь уже имеет место системный феномен бедности.

В приведенной выше классификации, учитывается исторический подход к проблеме бедности, который прочно укоренился в сознании общества.

Причинами возникновения бедности являются:

1)экономические (безработица, низкая заработная плата, низкая производительность труда);

2)социально-медицинские (инвалидность, старость, высокий уровень заболеваемости);

3)демографические (неполные семьи);

4)образовательно-квалификационные (низкий уровень образования,

недостаточная профессиональная подготовка);

- 5)политические (военные конфликты, вынужденная миграция);
- 6)регионально-географические (неравномерное развитие регионов);
- 7)религиозно-философские и психологические (юрродство).

Государственными мерами по снижению бедности являются:

- создание определенных условий для роста производства и, следовательно, увеличения денежных доходов населения;
- поддержание макроэкономической стабильности;
- проведение антиинфляционной политики;
- установление минимального размера оплаты труда;
- разработка социальных программ и механизмов их реализации.

Бедность - это глобальная проблема социального характера, которая активно исследуется и имеет много сходных черт по всему миру. Теоретически бедность подразумевает под собой неспособность поддерживать определенный приемлемый уровень жизни, поэтому «классические» бедные семьи существовали всегда и везде.[4]

Использованные источники:

1. <http://demoscope.ru/weekly>.
2. <http://www.rusnauka.com>.
3. <http://old.tgspa.ru>.
4. Гурова И.П. Мировая экономика. Учебник для вузов. М.,2010.

*Мельникова К.С.
студент 4го курса
Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
Россия, г. Владивосток*

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматривается значение финансового состояния предприятия в рыночной экономике, раскрываются основные виды проведения данного вида анализа. В данной статье доказывается, что результаты анализа финансового состояния предприятия играют существенную роль при принятии управленческого решения на предприятии.

Ключевые слова: финансовое состояние, ликвидность баланса, финансовая устойчивость, платежеспособность, прибыльность.

Финансовое состояние предприятия представляет собой систему показателей, которые отражают на конкретный период времени способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность и вовремя расплачиваться по обязательствам.

При организации эффективной системы управления внутренними и внешними факторами, которые влияют на результаты деятельности предприятия, экономический субъект будет находиться в устойчивом

финансовом состоянии.

Внутренней средой являются ситуационные факторы внутри предприятия. Внутренняя среда любого предприятия образуется под влиянием переменных, которые оказывают непосредственное влияние на процесс производства продукции, оказания услуг и выполнения работ. К основным переменным относят структуру предприятия, ее культуру и ресурсы.

Руководство предприятие при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности решают не только внутренние вопросы предприятия, но и всей совокупности связей с внешней средой. С одной стороны, оно использует возможности, которые предоставляет внешняя среда, а с другой стороны осуществляет свою деятельность, расширяя рынки сбыта, вливая на рынок новые продукты и услуги, тем самым развивает и совершенствует экономические условия, в которых существует.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что результаты, полученные в ходе проведения анализа финансового состояния предприятия, используются не только для осуществления успешной деятельности предприятия, но и для разработки стратегии дальнейшего развития предприятия. К тому же оценка финансового состояния предприятия влияет на эффективность принятия управленческих решений, которые способствуют успешной деятельности фирмы. Следовательно, оценка финансового состояния предприятия является залогом успеха предприятия.

На основании данных полученных в ходе проведения анализа финансового состояния предприятия, определяется уровень его платежеспособности, кредитоспособности, а также устанавливается эффективность использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. С помощью результатов полученных при оценке финансового состояния можно определить уровень конкурентоспособности предприятия.

Финансовое состояние отражает все стороны деятельности предприятия, ее конечные результаты, которые интересуют не только руководство и членов трудового коллектива предприятия, но и акционеров, инвесторов, различных кредиторов, поставщиков и других деловых партнеров данного предприятия.

В условиях рыночной экономики необходимо не только точно анализировать сложившуюся на рынке ситуацию, но и осуществлять прогнозирование ее дальнейшего развития. Результаты данного прогноза становятся наиболее точными, если они основываются на результатах оценки финансового состояния предприятия за прошлые периоды времени. Все это без исключения подтверждает значимость анализа финансового состояния предприятия. Оценка состояния предприятия осуществляется как в производственной, так и экономической направленности.

Основной целью анализа финансового состояния является получение определенного числа основных (наиболее представительных) параметров,

дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия. Это относится, прежде всего, к изменениям в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, в составе прибылей и убытков. [2]

При осуществлении анализа финансового состояния решается ряд задач, перечень которых представлен на рисунке 1.

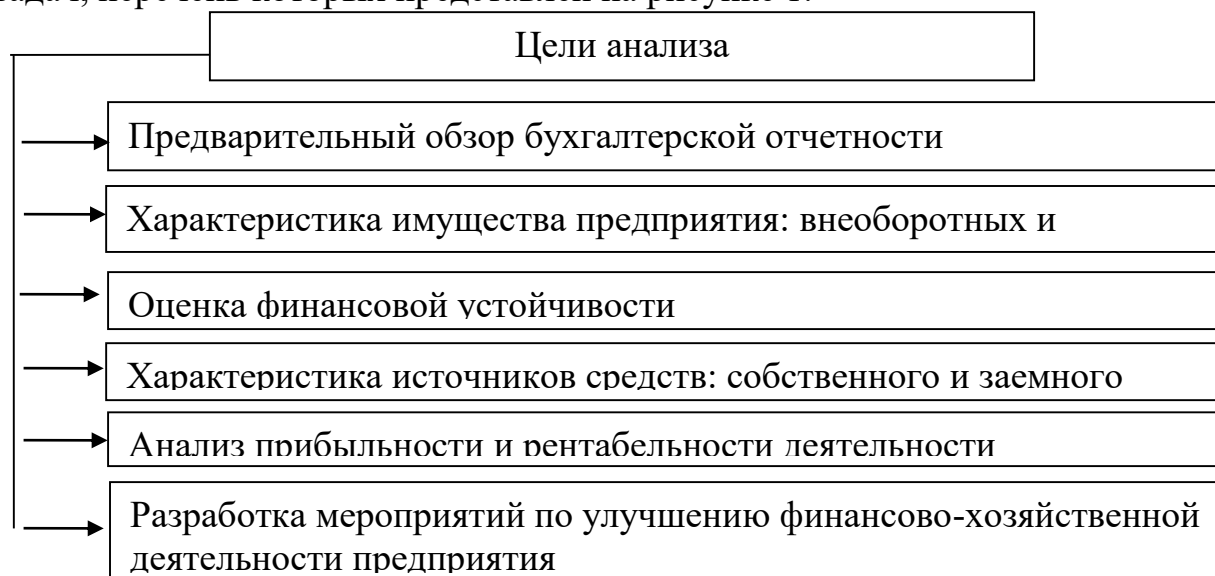


Рисунок 1 – Основные задачи анализ финансового состояния

Таким образом, результаты анализа финансового состояния накапливаются, трансформируются и в дальнейшем используются для:

- 1) текущего и прогнозного оценки состояния предприятия;
- 2) расчета вероятных темпов развития предприятия;
- 3) определения всевозможных источников финансирования деятельности предприятия;
- 4) прогнозирования положения предприятия на рынке. [6]

Анализ финансового состояния предприятия обязан ориентироваться на экономию финансовых ресурсов предприятия, направлен на повышение финансовой значимости предприятия, выявлять основные пути улучшения функционирования предприятия.

Основным объектом анализа финансового состояния является деятельность любой отдельной компании либо их объединений.

Субъектами анализа могут выступать хозяйствующие структуры и их контрагенты: коммерческие банки, другие компании, аудиторские конторы, местные и центральные аппараты управления, реальные и возможные партнеры, прочие физические и юридические лица.

При осуществлении анализа финансового состояния предприятия необходимо соблюдать ряд определенных принципов, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Принципы осуществления финансового состояния предприятия

Наименование принципа	Сущность принципа
Принцип регулярности проведения	Для получения более точных результатов и для принятия оперативного решения, анализ

	необходимо проводить регулярно, через определенные периоды времени
Принцип объективности	Результаты анализа должны характеризовать практическое положение и состояние и давать ему беспристрастную оценку
Принцип комплексности	В ходе проведения анализа устанавливаются ряд факторов, оказывающие влияние на деятельность предприятия

Основой для проведения качественного анализа является вся совокупность информации о деятельности предприятия. В зависимости от потоков информации, выделяют следующие виды информации:

- 1) нормативно-плановая;
- 2) учетную;
- 3) внеучетную.

К нормативно-плановым источникам информации на предприятии относятся различные виды разработанных и утвержденных планов, смет, заданий и так далее.

Учетная информация берется из первичной учетной документации, различных форм отчетности (например, бухгалтерской, статистической, налоговой и тому подобное), а также из регистров синтетического и аналитического учета.

Все документы, которые регулируют финансово-хозяйственную деятельность предприятия и оказывают на нее непосредственное влияние относятся к внеученым источникам информации. На предприятиях к таким источникам относятся различные акты проверок предприятия, хозяйственные договора, решения общих собраний членов трудового коллектива, средства массовой информации, технологическая документация и тому подобное. [1]

Инициаторами анализа может быть как руководство данного предприятия, а также заинтересованные лица.

Основной особенностью анализа финансового состояния предприятия является то, что полученные результаты анализа используются довольно широким кругом пользователей.

Выделяют три группы пользователей:

- 1) внешние пользователи;
- 2) акционеры и инвесторы;
- 3) руководство предприятия.

В таблице 2 представлен основной перечень информации используемой пользователями результатов оценки финансового состояния предприятия.

Таблица 2 – Перечень информации используемой пользователями результатов оценки финансового состояния

Наименование пользователя	Использование информации
Орган государственного управления	Исследование экономического положения предприятия в отрасли, регионе

Налоговая инспекция	Контроль за соблюдением исполнения обязанностей по налогам и сборам
Коммерческие банки	Оценка уровня кредитоспособности
Инвесторы предприятия	Принятия инвестиционного решения
Партнеры предприятия	Принятия решения о заключение договор, контрактов
Аудиторская фирма	Формирования заключения о деятельности предприятия
Акционеры	Оценка эффективности деятельности предприятия
Менеджеры предприятия	Разработка мероприятий направленных на повышение деятельности предприятия, принятия управленческих решений

В зависимости от пользователей информацией анализ финансового состояния подразделяется на внутренний и внешний.

Внутренний финансовый анализ проводится по любым направлениям. Для его проведения привлекаются много специалистов предприятия и используется различная информация о деятельности предприятия. К такой информации относится бизнес-план, данные бухгалтерского, налогового, управленческого учета. [3]

Основной для проведения внешнего анализа является бухгалтерская отчетность предприятия.

Внешний анализ финансового состояния подразделяется на фундаментальный и технический анализ.

Основной целью проведения фундаментального анализа является изучение финансового состояния и финансовой деятельности предприятия.

В ходе проведения технического анализа исследуются колебания курсов ценных бумаг различных предприятий на фондовом рынке.

На коммерческих производственных предприятиях в основном проводится фундаментальный внешний анализ.

В зависимости от направлений выделяют экономический и финансовый анализ.

Основными направлениями экономического анализа является:

- 1) оценка результатов деятельности предприятия на определенный момент времени;
- 2) сравнение деятельности предприятия с результатами работы конкурентов;
- 3) выработка управленческих решений, для повышения эффективности деятельности предприятия. [5]

Финансовый анализ направлен на оценку эффективности деятельности с целью привлечения инвестиционного капитала для обеспечения уровня платежеспособности предприятия, повышения рентабельности деятельности и роста стоимости предприятия.

Выделяют оперативный и стратегический анализ финансового состояния предприятия.

В ходе проведения оперативного финансового анализа:

1) осуществляется мониторинг состояния дебиторской и кредиторской задолженности;

2) выявляются наиболее рациональные формы расчетов с поставщиками и покупателями;

3) проводится оценка оборачиваемости ресурсов предприятия;

4) контролируется операционный и финансовый цикл;

5) оценивается исполнения финансовых бюджетов.

Все эти направления реализуются в ходе проведения текущей финансовой работы, что позволяет контролировать процесс реализации принятых управленческих решений и поддерживать финансовое состояние организации на уровне, обеспечивающем ее платежеспособность.

Для разработки и обоснования стратегии развития предприятия применяется стратегический финансовый анализ.

В ходе проведения стратегического финансового анализа:

1) исследуется финансовое обеспечение инвестиционных программ;

2) оценивается эффективность вложений;

3) анализируется финансовая устойчивость предприятия. [4]

Таким образом, данные полученные при проведении анализа финансового состояния не только позволяют оценить деятельность предприятия, но и выработать направления его развития.

Использованные источники:

1. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Под ред. В.И. Бариленок. – М.: КНОРУС, 2014. – 240 с.

2. Васина А.А. Анализ финансового состояния компании / А.А. Васина. – М.: ИКФ «Альф», 2009. – 58 с.

3. Ерина Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учебное пособие / Е.С. Ерина. - М.: МГСУ, 2013. - 94 с.

4. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методики оценки: учебник / М.Н. Крейнина. – М.: ДИС, 2010. – 255 с.

5. Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации / И. А. Кузьмичева, С.О. Некрасов // Экономические науки в России и за рубежом. - 2014. - № XV. - С. 75-77.

6. Романова Л.Е. Анализ хозяйственной деятельностью / Л.Е. Романова. – М.:ЮРАЙТ, 2010. – 406 с.

Мерембаева А.С.

докторант программы ДВА

Международная бизнес школа

Новый экономический университет им. Т. Рыскулова

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация: в данной статье раскрывается необходимость совершенствования законодательства, регулирующего отношения в сфере участия в долевом строительстве многоквартирных домов или иных

объектов недвижимости, а также затронуты основные проблемы правового регулирования и практики применения института долевого участия в строительстве.

Ключевые слова: участие в долевом строительстве, застройщик, участник долевого строительства, договор долевого участия в строительстве, защита прав участников долевого строительства.

На территории Республики Казахстан институт долевого участия в строительстве является очень востребованным на практике и имеет большую социальную значимость. Такой способ приобретения права собственности на недвижимое имущество является привлекательным как для физических, так и для юридических лиц, поскольку в данном случае открывается возможность поэтапного вложения денежных средств. Несмотря на многочисленные попытки законодательного урегулирования этой сферы, в деятельности уполномоченных органов и в судебной практике до сих пор не удалось достичь баланса интересов участников возникающих правоотношений. Наличие пробелов в законодательстве, отсутствие четко выстроенной системы правового регулирования становятся причиной многочисленных нарушений прав и интересов дольщиков.

По данным за 2014 год в Казахстане насчитывается 80 000 пострадавших семей. Правоохранительные органы объективно не в состоянии охватить все случаи нарушения законодательства в сфере долевого строительства. Так, за первое полугодие 2014 г. в результате прокурорских проверок было выявлено около 1800 нарушений законодательства о долевом строительстве жилья, а к ответственности привлечено около 730 виновных должностных лиц [3]. Общее число судебных дел по долевого строительству превышает более 20 тыс., из них примерно 4 тыс. возбуждено только в 2013 г. [4]. И хотя эти цифры в последние годы имеют тенденцию к сокращению, проблема остается достаточно острой. Социальная значимость института долевого строительства и его повсеместное применение требуют дальнейшего совершенствования законодательства как в определении юридической сущности договора долевого участия в строительстве, так и в целях обеспечения и защиты интересов участников долевого строительства. Применительно к правовому регулированию отношений связанных с участием в долевом строительстве, можно выделить федеральный, региональный и местный уровни правового регулирования.

Лицензия на деятельность по организации строительства жилых зданий за счет привлечения денег дольщиков выдается в два этапа. Но к сожалению на территории нашей Республики эти правила очень часто нарушаются.

На первом этапе лицензия на деятельность по организации строительства жилых зданий за счет привлечения денег дольщиков выдается на срок до **шести месяцев** с подтверждением проектной компанией следующих квалификационных требований:

1) наличие земельного участка, принадлежащего проектной компании на праве собственности или на праве землепользования;

2) наличие проектной (проектно-сметной) документации на стадии нулевого цикла строительства с положительным заключением экспертизы;

3) наличие разрешения на проведение строительно-монтажных работ на нулевой цикл;

4) наличие договора с банком-агентом;

5) наличие собственного капитала для строительства жилого здания в размере **не менее пятнадцати процентов от стоимости строительства жилого здания** или в размере не менее эквивалентной стоимости строительства нулевого цикла.

На втором этапе лицензия на деятельность по организации строительства жилых зданий за счет привлечения денег дольщиков выдается на срок до подписания акта государственной приемочной комиссии о приемке в эксплуатацию жилого здания при подтверждении следующих квалификационных требований:

1) наличие проектной (проектно-сметной) документации объекта строительства с положительным заключением экспертизы;

2) завершение нулевого цикла застройки жилого здания;

3) наличие депозитов дольщиков в размере не менее пятнадцати процентов от стоимости строительства жилого здания в банке-агенте, внесенных в соответствии с договорами о долевом участии в жилищном строительстве;

4) наличие собственного капитала для завершения строительства в полном объеме либо наличие собственного капитала в размере не менее **двадцати пяти процентов от стоимости строительства** жилого здания и соглашения с инвестором о предоставлении инвестиций, достаточных для завершения строительства;

5) наличие договора с организацией, оказывающей инжиниринговые услуги в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности.

Как отмечает А.В. Дикун «Закон о долевом строительстве, по сути, закрепив ранее выработанную на практике гражданско-правовую конструкцию долевого участия в строительстве, стал финальной точкой процесса законодательного закрепления отношений между участниками долевого строительства и застройщиком, связанных с привлечением денежных средств для строительства (создания) многоквартирных домов или иных объектов недвижимости»[8]. Отметим также, что в соответствии с **статьей 14 - Передача доли в жилом доме (жилом здании)**

В пункт 1 внесены изменения в соответствии с **Законом** РК от 11.07.09 г. № 183-IV (**см. стар. ред.**)

1. Проектная компания обязана передать дольщику его долю в построенном жилом доме (жилом здании) не позднее срока, который предусмотрен договором.

Передача проектной компанией доли в жилом доме (жилом здании) и принятие ее дольщиком осуществляются сторонами по передаточному акту.

В пункт 2 внесены изменения в соответствии с **Законом** РК от 11.07.09 г. № 183-IV (**см. стар. ред.**)

2. Передача дольщику его доли в жилом доме (жилом здании) осуществляется проектной компанией не ранее получения им разрешения на ввод в эксплуатацию жилого здания.

В пункт 3 внесены изменения в соответствии с **Законом** РК от 11.07.09 г. № 183-IV (**см. стар. ред.**)

3. После получения разрешения на ввод в эксплуатацию всего жилого здания проектная компания вправе досрочно исполнить обязательства по передаче долей в жилом доме (жилом здании) соответствующим дольщикам.

В пункт 4 внесены изменения в соответствии с **Законом** РК от 11.07.09 г. № 183-IV (**см. стар. ред.**)

4. Дольщик, получивший письменное уведомление проектной компании о завершении строительства и готовности доли в жилом доме (жилом здании) к передаче, обязан приступить к ее принятию в предусмотренный договором срок или, если такой срок не установлен, в течение семи рабочих дней со дня получения указанного уведомления.

В пункт 5 внесены изменения в соответствии с **Законом** РК от 11.07.09 г. № 183-IV (**см. стар. ред.**)

5. Дольщик до подписания акта о передаче ему его доли в жилом доме (жилом здании) вправе потребовать от проектной компании указать в передаточном акте несоответствие его доли в жилом доме (жилом здании) требованиям, указанным в настоящем Законе или в договоре, либо отказаться от подписания передаточного акта. При этом проектная компания обязана внести в передаточный акт данные сведения.

В пункт 6 внесены изменения в соответствии с **Законом** РК от 11.07.09 г. № 183-IV (**см. стар. ред.**)

6. Если иное не установлено договором, при уклонении дольщика от принятия своей доли в жилом доме (жилом здании) в предусмотренный **пунктом 4** настоящей статьи срок или при отказе дольщика от ее принятия (за исключением случая, указанного в **пункте 5** настоящей статьи) проектная компания по истечении четырнадцати рабочих дней со дня, предусмотренного договором для передачи соответствующей доли в жилом доме (жилом здании), вправе расторгнуть договор.

Вместе с тем возможна на практике распространена ситуация, когда гражданин, приобретая с целью вложения денег квартиру или дом по договору долевого участия, впоследствии перепродает их другим лицам. В данном случае возникает вопрос: будет ли это считаться предпринимательской деятельностью? В соответствии с законодательством РК предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от

пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, обязаны иметь государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица, осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или без государственной регистрации в качестве юридического лица влечет назначение административного наказания.

Участники долевого строительства не всегда готовы требовать от застройщика-должника возврата ранее уплаченной ими денежной суммы. «Новая» редакция РК закона от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» позволяет предъявлять требования, как в денежной форме, так и в натуре. Нововведение оказалось своевременным и востребованным, поскольку, во-первых, предоставляет кредиторам возможность правильно формулировать свои требования, а во-вторых, что немаловажно, предоставляет возможность выбора конкретного требования [15]. Отметим также, что к отношениям, вытекающим из залога, возникающего на основании закона об участии в долевом строительстве, применяются положения «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [16] с учетом особенностей, установленных Законом (ч. 9. ст. 13). Большое значение для регулирования отношений связанных с участием в долевом строительстве имеют подзаконные акты, которые могут быть трех видов: а) указы Президента РК; б) постановления Правительства РК [17]; в) акты министерств и иных федеральных органов исполнительной власти. Все они в отличие от законов могут быть только федерального уровня (ч.ч. 3, 4, 7 ст. 3), не могут и не должны противоречить ГК РК и другим федеральным законам, в противном случае применяется правило ГК РК или федерального закона (ч. 5 ст. 3), при этом содержащаяся в данном пункте норма коллизионного типа подлежит распространительному толкованию и касается, помимо указов Президента.

Следует отметить, что правительством в настоящее время, в отдельных регионах Республики зафиксированы случаи обхода некоторыми застройщиками действия Закона Республики Казахстан «О долевом участии в жилищном строительстве» (далее – Закон) путем заключения предварительных договоров купли – продажи, а также инвестирования, при котором приобретатель квартиры вносит некоторую сумму денег и подписывает соответствующий документ. В указанных случаях, законодательные мероприятия по обязательному лицензированию долевого строительства и постановке на учет в местном исполнительном органе договоров долевого участия в жилищном строительстве не задействуются, что может привести к недобросовестному исполнению застройщиками своих обязанностей.

В целях не допущения рисков связанных с долевым участием в

жилищном строительстве и для защиты интересов дольщиков ГУ «Управление архитектуры и градостроительства Актюбинской области» информирует Вас о том, что Правительством Республики Казахстан были внесены некоторые изменения в Закон. Если до внесения изменений в Закон пункт 3 статья 2 гласил, что Закон не распространяется на отношения, не основанные на договоре о долевом участии, связанные с инвестированием в строительство объектов недвижимости, то теперь в новой редакции Закон распространяется на все отношения, подпадающие под долевое строительство.

Дополнительно сообщаем, что на сегодняшний день Правительством Республики Казахстан разрабатывается механизм обязательного страхования гражданско-правовой ответственности застройщика перед дольщиками.

В соответствии с законом о жилищном строительстве в реестр включаются только сведения о застройщиках, передаваемые Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства. Вместе с тем, значительная часть застройщиков не использует помощь фонда при поиске земельного участка для строительства, поэтому сведения о них в реестр не включены. При этом застройщик на стадии заключения договора на земельный участок может не иметь каких-либо финансовых трудностей, но впоследствии нарушить права участников долевого строительства [25]. Отмеченные несовершенства законодательства не позволят единому федеральному реестру в существующем виде стать полноценным информационным банком данных, выполняющим превентивные функции защиты тех, кто еще не принял участия в долевом строительстве, а также действующих участников долевого строительства. В этой связи предлагается дополнить частью 1.1 следующего содержания: «проблемный застройщик – застройщик, не устранивший в определенные сроки нарушения требований законодательства и (или) иных обязательных требований, повлекшие признание объекта строительства проблемным, а также в отношении которого установлено одно из следующих обстоятельств: денежные средства граждан и (или) иных лиц для строительства привлекаются в нарушение требований Федерального закона от 30.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РК»; более чем на 60 дней нарушены сроки представления отчетности; не соблюдаются нормативы финансовой устойчивости его деятельности, установленные законом; судом возбуждено производство по делу о банкротстве застройщика; возбуждено уголовное дело в отношении руководителей или учредителей по факту нарушения застройщиком законодательства».

Вывод: В Казахстане довольно продолжительное время долевое участие в строительстве активно применялось на практике, но специального закона не было. Отношения долевого участия в строительстве регулировали Гражданский кодекс РК; Закон РК от 16 апреля 1997 г. № 94-І «О жилищных отношениях»; Закон РК от 16 июля 2001 г. № 242-ІІ «Об

архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан; Закон РК от 31 января 2006 г. № 124-III «О частном предпринимательстве» и др. Конечно, указанные законодательные акты определяли только общие начала осуществления долевого участия в строительстве без учета тех гарантий, которые должны были быть предоставлены участникам долевого участия в строительстве и тех мер защиты, которые должны были быть им предоставлены, не было даже самой договорной конструкции долевого участия в строительстве. В результате застройщики стали активно привлекать денежные средства на началах долевого участия в строительстве. Примечательно, что большая часть договоров долевого участия заключена до 1 января 2007 г., когда был введен в действие Закон РК от 7 июля 2006 г. № 180-III ЗРК «О долевом участии в жилищном строительстве». Данный закон при всех своих недостатках и упущениях сыграл решающую роль в регулировании отношений долевого участия в жилищном строительстве - недобросовестные застройщики стали уходить со строительного рынка, потому что не отвечали законодательным требованиям, и, возможно, если бы не международный финансовый кризис, то таких серьезных проблем на этом рынке и не было. Однако ситуация на строительном рынке только осложнялась; начались банкротства строительных компаний, строительство многих объектов недвижимости остановилось, а некоторых - даже не началось. Как следствие, принимается Постановление Правительства РК от 6 ноября 2007 г. № 1039 «Об утверждении Плана первоочередных действий по обеспечению стабильности социально-экономического развития Республики Казахстан», которым в целях обеспечения стабильности экономики РК были утверждены: План первоочередных действий по обеспечению стабильности социально-экономического развития Республики Казахстан, План мероприятий по реализации плана действий и План рекомендуемых мероприятий по реализации плана действий (Постановлением Правительства РК от 28 августа 2009 г. № 1271 «О внесении изменения в постановление Правительства Республики Казахстан от 6 ноября 2007 года № 1039» отдельные положения данного постановления были изменены). В последующем были приняты: Постановление Правительства РК от 10 ноября 2009 г. № 1795 «Об утверждении Правил осуществления учета договоров о долевом участии в жилищном строительстве»; Постановление Правительства РК от 10 ноября 2009 г. № 1798 «Об утверждении типового договора о долевом участии в жилищном строительстве» и другие акты. В целом можно сказать, что система законодательства о долевом участии в жилищном строительстве в РК сформировалась, но проблемы, и весьма существенные, остались.

Самый главный недостаток, которым страдает специальное законодательство РК о долевом участии в жилищном строительстве, - это чрезмерно узкая сфера регулирования. В современных условиях даже обычный многоквартирный дом - это многофункциональный комплекс,

состоящий из жилых и нежилых помещений (магазины, офисы, стоянки и пр.). Все эти объекты составляют единое целое, и потому нельзя ограничивать сферу специального законодательства только жилищным строительством. Необоснованность такого подхода законодателя стала еще более явной после принятия Постановления Правительства РК № 1039, в соответствии с которым было определено, что нежилые площади первых этажей, переданные ЖСК уполномоченной организации, будут обустроены за счет целевых трансфертов на развитие, выделенных из республиканского бюджета акиматам, в дошкольные мини-центры, для последующей передачи в коммунальную собственность. Здесь сразу же возникает вопрос: почему в одном комплексе - многоквартирном доме у жилых и нежилых помещений различный правовой режим? Понятно, что они различаются по цели использования, но они связаны между собой коммуникациями, лестничными пролетами и т.п., т.е. составляют единое целое. Конечно, государство не должно брать на себя предпринимательские риски - как это случилось в отношении участников долевого строительства нежилых помещений в многоквартирных домах, но, если они полностью выплатили ту сумму, которая определена договором или даже частично, у них уже возникает право требования возмещения причиненных убытков не только в отношении недобросовестных застройщиков, но и государства. При этом у них есть право доплатить ту сумму, которая еще потребуется для завершения строительных работ, и получить этот объект недвижимости в собственность. Аналогичным образом и в отношении тех участников долевого строительства, у которых оказалась не одна квартира, а несколько. Разумеется, государство не должно компенсировать их потери, но если дольщик имеет средства для завершения работ, то нет никаких законодательных ограничений для этого. В условиях рыночных отношений нет никаких различий между их участниками, все обладают равными правами, и введение каких-либо ограничений и изъятий просто недопустимо. Другое дело, что государство, беря на себя расходы по завершению строительства объектов недвижимости, выполняет социальную функцию - защищает права и интересы своих граждан, понесших убытки в результате недобросовестных действий застройщиков и пр. Именно этим вызван такой подход - по одной квартире каждому дольщику. Но другие дольщики - это тоже граждане или юридические лица РК, права которых гарантированы Конституцией и другими законодательными актами. На наш взгляд, всех этих проблем можно было бы избежать, если бы в специальном законодательстве о долевом участии в жилищном строительстве была правильно определена природа договора долевого участия в жилищном строительстве. Законодатель совершенно не учитывает, что договор долевого участия в жилищном строительстве многогранен и может выступать в двух основных формах - долевое участие потребителя в жилищном строительстве и долевое участие в жилищном строительстве в предпринимательских целях. Первый договор является потребительским, и к

нему должны применяться нормы Закона РК «О защите прав потребителей» от 4 мая 2010 г. № 274-IV, и именно он должен подпадать под меры государственной поддержки дольщиков. Второй вид договора - это предпринимательский договор, и по нему все риски в полной мере несет предприниматель - участник долевого строительства.

Вообще вопрос о правовой природе договора долевого участия в строительстве является весьма дискуссионным. Д. Потяркин полагает, что договор долевого участия с участием граждан не относится к числу инвестиционных: вложения денежных средств граждан в проект по строительству многоквартирного жилого дома (приобретение жилья) по своему содержанию к инвестициям не относятся, поскольку такие инвестиции не приводят к росту капитала и получению прибыли, это потребительские вложения. По мнению О. Пановой, если цель участия гражданина в инвестировании строительства жилья - потребительская, не связанная с извлечением прибыли, его следует считать потребителем и, соответственно, применять законодательство о защите прав потребителей, если при заключении договора физическое лицо изначально преследовало цель получения прибыли - Закон о защите прав потребителей к нему не применим. Следовательно, в основе разграничения опять-таки лежит цель либо получения прибыли, либо удовлетворения своих насущных жилищных потребностей, т.е. либо это договор предпринимательский, либо - нет. Применительно к долевному участию в жилищном строительстве понятия «предпринимательский договор» и «инвестиционный договор» совпадают.

Использованные источники:

1. Об упразднении Министерства регионального развития РК: Указ Президента Казахстана от 08.09.2014 г. № 612 // Собрание законодательства РК. – 2014. – № 37. – Ст. 4934.
2. Долевое строительство жилья: как не стать обманутым дольщиком // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ: сайт. (дата обращения 08.11.2014 г.). «Экономика и социум» №4(13) 2014
Официальный сайт Генеральной прокуратуры
4. Обзор судебной статистики о деятельности федеральных судов общей юрисдикции и мировых судей в 2013 году
5. См.: Комаров А.С. Гражданский кодекс «Развитие основных идей Гражданского кодекса в современном законодательстве и судебной практике»
6. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РК
7. Гражданское право: Учебник: В 2 т. Т. II: Обязательственное право / отв. ред. Е.А. Суханов. – 2-е изд., стереотип. – М.: Статут, 2011. – С. 524.
8. Дикун А.В. Договор участия в долевом строительстве: проблемы теории и правоприменительной практики: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / А.В. Дикун. – Ростов-на-Дону, 2011. – С. 4.

9. Обзор практики разрешения судами споров, возникающих в связи с участием граждан в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости
10. Кирилловых А.А. Банкротство застройщиков и защита прав участников долевого строительства / А.А. Кирилловых // Вестник арбитражной практики. – 2011. – № 5. – С. 19.

*Меркушова Ю. А.
магистрант, 1 курс
Санкт-Петербургский Государственный
Экономический Университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

PROVIDING AND ASSESSING OF COMPETITIVENESS: CURRENT APPROACHES AND RESEARCH PERSPECTIVES.

Аннотация

В статье рассматривается понятие конкурентоспособности как необходимого элемента успешного функционирования предприятия. Обозначена необходимость оценки конкурентной позиции. Выделены основные методы оценки конкурентоспособности, обобщены их достоинства и недостатки.

Annotation

The article discusses the concept of competitiveness as an essential element of successful enterprise performance. It underlines the need to assess the competitive position. The basic methods for assessing competitiveness, summarizes their advantages and disadvantages.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность, конкурентная позиция, доля рынка.

Key words: competitiveness, efficiency, competitive position, market share.

На данном этапе экономического развития конкуренция как движущая сила вынуждает производителей постоянно искать новые пути повышения и поддержания своей конкурентоспособности.

Основными факторами, стимулирующими конкуренцию между производителями являются: ускорение темпов научно-технического прогресса, внедрение инноваций, стремительное развитие современных информационных технологий, и наконец, изменение системы ценностей и образа жизни людей.

Внедрение более эффективных технологий, методов организации и планирования производства также связано с научно-техническим прогрессом. Отсюда идет и внедрение методов менеджмента качества для лучшего удовлетворения требований потребителей. Эффективная

деятельность в условиях глобальной конкуренции возможна только при достаточном уровне конкурентоспособности организации [1].

В общем смысле термин конкурентоспособность означает способность конкурировать.

В современных экономических словарях термин «конкурентоспособность» (competitiveness) определяется, как способность организации осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях конкурентного рынка, которая обеспечивается умелым использованием организационно-управленческих, научно-технических, экономических, производственно-маркетинговых и иных средств для осуществления эффективной хозяйственной деятельности.

Таким образом, конкурентоспособность – это способность субъекта к большему прогрессу в своем развитии в результате конкурентной борьбы по сравнению с другими экономическими субъектами.

Конкурентоспособность характеризует потенциал предприятия, а также насколько эффективна и перспективна его деятельность в сравнении с конкурентами. В связи с этим многие организации ставят повышение конкурентоспособности одной из приоритетных задач своего развития.

От обеспечения должного уровня конкурентоспособности предприятия зависит его развитие и то, насколько большую долю рынка оно сможет занять.

Определение собственной конкурентной позиции предприятия является важной частью обеспечения его конкурентоспособности.

Оценка конкурентной позиции требуется для разработки конкурентной стратегии и мероприятий по повышению конкурентоспособности, привлечения инвестиций, расширения рыночной доли предприятия, повышения эффективности его деятельности.

На сегодняшний день существуют различные методы оценки конкурентоспособности, как расчетные, так и графические. Каждый из методов имеет свои достоинства, недостатки и особенности применения.

Все многообразие подходов к количественной оценке конкурентоспособности предприятий предлагается классифицировать по следующим признакам:

- категория предприятия (промышленные, торговые, финансовые и др.);
- тип метода (расчетные, графические, расчетно-графические);
- особенности расчета показателей конкурентоспособности;
- возможность прогнозирования конкурентоспособности;
- учитываемые факторы конкурентоспособности;
- использование весомости показателей;
- источник информации для расчетов (внутренняя отчетность предприятия, статистические данные, мнения экспертов и т.д.);
- трудоемкость расчетов;

- критерии конкурентоспособности.

Методы оценки конкурентоспособности предприятия

1. *Матричные методы* включают в себя анализ матрицы, построенной по принципу системы координат: по горизонтали – темпы роста объема продаж, а по вертикали – относительная доля предприятия на рынке. Этот метод позволяет обеспечить высокую адекватность оценки, но при этом не учитывает причины происходящего, тем самым осложняя принятие управленческого решения.

Примеры:

- матрица БКГ;
- матрица Портера;
- матрица «Привлекательность рынка/конкурентоспособность» (модель GE/Mc Kinsey);
- матрица «Привлекательность отрасли/конкурентоспособность» (модель Shell/DPM);
- матрица «Стадия развития рынка/конкурентная позиция» (модель Hofer/Schendel);
- матрица «Стадия жизненного цикла продукции/конкурентная позиция» (модель ADL/LC)

2. *Методы, основанные на оценивании конкурентоспособности товара или услуги предприятия.* Эти методы основаны на утверждении, что чем выше конкурентоспособность товара или услуги предприятия, тем выше его конкурентоспособность.

3. *Методы, основанные на теории эффективной конкуренции.* Согласно этой теории, наиболее конкурентоспособными являются те фирмы, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов – ресурсов предприятия. Оценка эффективности работы каждого из подразделений подразумевает оценку эффективности использования им этих ресурсов.

4. *Комплексные методы* позволяют учитывать не только достигнутый уровень конкурентоспособности фирмы, но и его возможную динамику в будущем [2,3].

Существующие методы позволяют дать относительно полную картину позиции предприятия среди конкурентов, однако каждый из них имеет свои недостатки, которые могут ограничивать возможность практического применения большинства их них. Дальнейшее исследование конкурентоспособности состоит в разработке более совершенных и точных методов оценки рыночной позиции предприятия, а также методов устойчивого обеспечения и повышения его конкурентоспособности.

References

1. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия: учебное пособие / Н.Ю.Четыркина – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 107 с.

2. Лазаренко А. А. Методы оценки конкурентоспособности [Текст] / А. А. Лазаренко // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 374-377.
3. Григорьева М.С. Методы оценки конкурентоспособности предприятия // URL:<http://www.ibl.ru/konf/120412/metody-ocenki-konkurentosposobnosti-predprijatija.html>

*Мерсалова А.А.
студент 4го курса
Национальный Исследовательский
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В КЫРГЫЗСТАНЕ И ИХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Актуальностью данной статьи является необходимость изучения особенностей миграционного поведения различных этнических, профессиональных, образовательных, возрастных групп населения республики. Одной из важнейших национальных задач является определение социальных, экономических, политических последствий, количественная оценка положительного и отрицательного эффектов миграции и разработка эффективной миграционной политики, учитывающей интересы Кыргызстана и его миграционных партнеров. В новых геодемографических, геоэкономических и геополитических условиях, особую важность приобрело выявление факторов, взаимосвязей и тенденций миграционных процессов и соответственно предвидение возможного развития миграции населения республики.

Миграция, населения, процессы, национальность, отношения, политика, партнеры, факторы, республика.

В Кыргызстане, как и в других странах Центральной Азии, в последней четверти XX — начале XXI веков произошли глубокие изменения в масштабах, структуре и причинах миграции населения. Миграцию населения независимого Кыргызстана стали определять совершенно иные факторы, чем те, которые доминировали в последние десятилетия существования СССР. Реформирование социально-политической системы вывело на первый план такие факторы как обострение межнациональных отношений, появление свободы передвижения населения, развитие рыночных отношений, включение республики в сложные процессы транснационализации мировой экономики. [1, С.49].

В современных миграционных процессах в Кыргызстане, как и в Центральной Азии в целом, выделяются две составляющие: отток русскоязычного населения и рост внешней трудовой миграция населения титульных национальностей. В результате миграции русскоязычного населения республика несет невосполнимые потери, страна

теряет человеческий потенциал. Миграция русского и русскоязычного этносов обозначила тенденции к моноэтническому и моноконфессиональному составу населения.

В настоящее время особо актуальной стала необходимость изучения особенностей миграционного поведения различных этнических, профессиональных, образовательных, возрастных групп населения республики. Одной из важнейших национальных задач является определение социальных, экономических, политических последствий, количественная оценка положительного и отрицательного эффектов миграции и разработка эффективной миграционной политики, учитывающей интересы Кыргызстана и его миграционных партнеров. В новых геодемографических, геоэкономических и геополитических условиях, особую важность приобрело выявление факторов, взаимосвязей и тенденций миграционных процессов и соответственно предвидение возможного развития миграции населения республики. [2, С.168].

Миграционные связи между странами СНГ являются результатом действия объективных закономерностей миграции. В сравнении с другими международными миграционными системами, миграционной системе в странах СНГ присуще определенное своеобразие, которое связано, прежде всего, с историческими предпосылками ее формирования в рамках единого государства. Миграции на территории СНГ оказываются особенным явлением, поскольку граница между странами выстроена сравнительно недавно и мигранты имеют опыт жизни на общей территории, которая не имела этих границ и разделений на разные государства. В миграционной системе стран СНГ миграционная взаимозависимость государств выступает как дополнительный фактор региональной интеграции.

Миграционные процессы, протекающие в республике в настоящее время, оказывают глубокое, неоднозначное воздействие на многие стороны жизни общества, населения. Некоторые из них, в первую очередь — отток русскоязычного населения за пределы республики, носят стихийный, разрушительный для экономики Кыргызстана характер. Изменяется этническая структура его населения, ухудшается трудовой, научно-технический, культурный потенциал. Наблюдается устойчивая тенденция к увеличению концентрации коренного этноса, повышается уровень этнической гомогенности населения. Масштабный выезд русскоязычного населения, быстрое изменение этнической структуры населения усложняет этнополитическую ситуацию в Кыргызстане, приводит к возникновению и обострению межэтнических, межрегиональных, межклановых противоречий. Миграция как один из аспектов межэтнических коммуникаций приводит к негативным последствиям: во-первых, республика теряет человеческий потенциал, во-вторых, идут процессы обеднения культурных межэтнических взаимодействий, в-третьих, республика теряет свою поликультурность и поликонфессиональность. [3, С.376].

В последние годы внешняя трудовая миграция населения Кыргызстана

приобрела значительные масштабы. Трудовая миграция оказывает заметное влияние на темпы экономического развития, состояние платежного баланса, прирост населения, межгосударственные отношения. Экспорт рабочей силы приносит Кыргызстану значительные валютные поступления. По данным проведенного исследования, поступления от трудовой миграции значительно превышают размеры иностранной финансовой помощи. Социально-экономическая ситуация в Кыргызстане во многом зависит от доходов, получаемых трудовыми мигрантами. Внешняя трудовая миграция является нестандартным направлением внешнеэкономической деятельности. Она будет оказывать воздействие на финансовую, трудовую, социальную сферы Кыргызстана в долгосрочной перспективе. Анализ ситуации в сфере трудовой миграции позволяет сделать вывод, что современная внешняя трудовая миграция приобрела значительные масштабы и оказывает заметное влияние на социально-экономическое развитие Кыргызстана и России, принимающей основную часть потоков трудовой миграции из региона. Денежные переводы мигрантов играют важную роль в повышении уровня жизни, в росте благосостояния значительной части населения страны, их сумма сопоставима с притоком иностранной финансовой помощи и прямых иностранных инвестиций. [4, С.37].

Развитие миграционных процессов обусловлено сложившейся в республике социально-экономической ситуацией. Обретение независимости и формирование рыночной экономики в Кыргызстане сопровождались обострением ранее существовавших проблем и возникновением новых. В настоящее время кризис, характерный для социально-экономического развития республики продолжает углубляться. В числе основных его проявлений, можно назвать резкий спад производства, рост безработицы, снижение уровня жизни населения и действенности системы социальной защиты. Перечисленные проблемы, в свою очередь, влияют на формирование миграционных настроений и, как следствие, приводят к масштабной внутренней и внешней миграции населения.

В обозримом будущем будут продолжать действовать факторы, стимулирующие приток в Россию приток мигрантов из Кыргызстана и других стран Центральной Азии. Россия переживает острый демографический кризис, ее население сокращается. При этом, Россия имеет огромные слабозаселенные территории с большими природными богатствами. Для их освоения нужен приток населения. Центральная Азия стала источником дешевой, в основном неквалифицированной, рабочей силы, не находящей применения на местных рынках труда. Трудовая миграция из региона в Россию - это долгосрочный процесс. В странах Центральной Азии быстро растет население. Если сегодня в южных странах СНГ проживает каждый четвертый гражданин стран Содружества, то в 2020г., согласно прогнозу ООН, будет проживать каждый третий. Условия занятости населения в регионе ограничены из-за нехватки земли и аграрной направленности экономики. Подавляющая часть населения живет в условиях

бедности и нищеты. Такая ситуация может привести к социальному взрыву. Это доказывает пример Кыргызстана, где народные выступления в 2005 году привели к смене властной элиты. Увеличение количества населения в Центральной Азии, при одновременном росте населения в соседних мусульманских государствах, может существенно изменить в ближайшие десятилетия геополитическую ситуацию в регионе, вызвать мощные миграционные потоки. [5, С.179].

Изучение миграции, в том числе трудовой весьма актуально, т.к. происходит изменение этнического и генетического облика населения Центральной Азии и России. В России образуются этнические диаспоры из лиц титульных национальностей стран Центральной Азии. Эти диаспоры играют значительную роль в социально-экономическом развитии как самих стран региона Центральной Азии, так и стран-реципиентов. Как важную тему исследований нужно выделить миграцию (трудовую, учебную, возвратную, безвозвратную и др.) населения Центральной Азии в страны дальнего зарубежья (Европа, США, Турция, Южная Корея, Китай и др.). Миграция в данных направлениях пока не имеет сравнительно больших масштабов, но неуклонно увеличивается по мере интеграции центрально-азиатских государств в мировые социально-экономические, политические процессы. Демографические, миграционные процессы в Центральной Азии, в странах СНГ становятся важнейшим фактором геополитического равновесия на всем Евразийском континенте. Эти процессы несут неоднозначные, противоречивые последствия, которые требуют глубокого изучения с целью прогнозирования геополитических тенденций и изменений на территории бывшего Советского Союза и в соседних странах. [6, С.269].

Использованные источники:

1. Абдырашов М.А., Дмитриенко В.Н. Методологические подходы к вопросам учета, анализа и оценки масштабов трудовой миграции // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. - 2002.- № 2. – 49 с.
2. Алехин А.П., Козлов Ю.М. Административное право РФ. 4.2. - М., 1995. – 168 с.
3. Арабаев Ч.И., Абакирова А.М. Государственное правовое регулирование миграционных процессов. Бишкек, 2004. – 376 с.
4. Архипов В.Я. Международная миграция рабочей силы в Азии (70-80-е годы) /Труды Института востоковедения РАН. М., 1997. – 37 с.
5. Афганские беженцы в Кыргызстане, Казахстане и Узбекистане. Региональный центр по вопросам миграции и беженцев. Бишкек, 2003. – 179 с.
6. Бёнинг В.Р. Занятость иностранных трудящихся /Пособие по вопросам политики и процедур, представляющих особый интерес для стран со средними и низкими доходами. М.: Марлена, 1996. – 269 с.

*Мерсалова А.А.
студент 4го курса
Национальный Исследовательский
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

В статье рассмотрены различные подходы к определению бедности как экономической категории, что влияет на масштабы бедности. Так же рассматриваются страны, в которых бедность – одна из наиболее ярко выраженных проблем. Это так называемые страны «третьего мира» или развивающиеся. Так же в статье отражены общие экономические проблемы бедных стран. И предложены различные пути преодоления этой проблемы.

Бедность, тенденции, проблема, марксизм.

Бедность – это именно тот вопрос, ответ на который исследователи пытаются найти вот уже на протяжении многих лет. Актуальность данной работы однозначна, так как ни для кого не секрет, что многие страны находятся в таком экономическом положении, что большая часть населения в них находится за чертой бедности, особенно это касается развивающихся стран. Феномен «бедность» исследуется учеными - экономистами, весьма глубоко и разнопланово в западной литературе, а в последние годы и в отечественной. Интерес к этому явлению усилился в последней трети XX века в связи с изучением проблемы качества жизни. Анализ бедности (ее причин, состава, тенденции изменения и т.п.) в настоящее время выступает одной из наиболее актуальных задач социальной статистики. То обстоятельство, что на сегодняшний день бедность характерна, прежде всего, для стран «третьего» мира, не делает ее в какой-либо мере незначимой, скорее наоборот, неспособность этих стран преодолеть данную проблему делает ее глобальной, общечеловеческой. На преодоление которой, тратится много средств, пока не приведших к видимому результату. Ведь такое явление, несмотря ни на что, продолжает существовать. Более того, за последние годы эта проблема приобретает глобальные масштабы, возможно, это происходит из-за отсутствия рациональных подходов в преодолении бедности. В исследованиях причин возникновения бедности, чаще всего, выделяют период с XVIII до первой половины XX века, связанный с именами известных исследователей, таких как А. Смит, Д. Риккардо, Т. Мальтус, Г. Спенсер, Ж. Прудон, Э. Реклю, К. Маркс, Ч. Бут и С. Раунтри и современный взгляд на проблему бедности в XX веке (Ф.А. Хайек, П. Таунсенд и др.). Согласно Энциклопедическому словарю Брокгауза и Ефрона, бедность означает скудость средств, которая определяет экономическую обстановку жизни человека, а также слоев населения (общественных классов, сословий, местностей) и целых стран или

государств. Но, все-таки, бедность противопоставляется благосостоянию, как понятие о бедности, так и ее значение, которые определяются общим уровнем цивилизации и теми требованиями, которые предъявляются экономической обстановке жизни, личной и собирательной [1]. Также можно дать и другое определение, в котором говорится, что бедность – это состояние нужды, нехватки жизненных средств, не позволяющее удовлетворить насущные потребности индивида или семьи. Необходимо отметить тот факт, что бедность, как состояние голодной жизни существовала испокон веков, но в то время считалась обычным явлением, которое было присуще большинству населения [2].

Исследователи XVIII века, такие как Риккардо, Смит, Мальтус, которые изучали эту проблему, считали, что бедность - это неизбежное следствие индустриального развития. Хотя явление бедности изучается уже на протяжении многих десятков лет, стоит отметить, что каждый исследователь при попытке дать определение понятию бедность, привносит, что то свое. Так Жозеф Прудон считал, что строгое взаимоограничение производства и потребления, т.е. когда человек трудом получает только то, что необходимо ему для поддержания тела и развития души, и есть бедность. Он выделял два типа бедности – сравнительную, т.е. относительную и абсолютную. Бедность, у Прудона, является неотъемлемой чертой человечества. Ведь с увеличением производства, соответственно растут и потребности людей, а значит, и относительная бедность (как результат расширения производства и потребления) [3]. Важно отметить и то, какое влияние на проблему бедности оказал марксизм. Марксисты (Энгельс и Маркс) выделили два типа бедности: абсолютную и относительную. Абсолютная бедность наблюдается при снижении жизненного уровня по сравнению с предыдущим периодом истории. При относительной же бедности доля национального дохода возрастает при понижении доли рабочего класса, которое происходит одновременно. Само его существование как теории дало толчок развитию иных подходов, где основное внимание уделялось не столько экономическим аспектам бедности, сколько механизмам ее воспроизводства [4]. Что касается, непосредственно, бедности в развивающихся стран, то, в первую очередь, следует дать определение такому понятию как «третий мир». Термин «третий мир» (предложенный французским демографом Альфредом Сюи) возник на этапе активного противостояния двух систем: капиталистической и социалистической. Государства, оставшиеся в стороне от непосредственного участия в этой борьбе стали называть «третьим миром». Страны «третьего мира» занимают особое место в мировой экономике. На протяжении огромного периода времени этим странам не уделялось достаточно внимания для решения существующих там проблем, так как в свое время то были лишь бывшие колонии. К государствам «третьего мира» обычно относят бывшие колониальные и зависимые страны Азии, Африки и Латинской Америки. Эти страны стали политически самостоятельными, но

опутанными сетями экономической зависимости, привязанными к зарубежному капиталистическому хозяйству, его индустриальной и научно-технической базе [5].

Характерной особенностью экономик всех стран «третьего мира» является их не гармоничность в развитии отраслей народного хозяйства, которая объясняется тем, что они не прошли последовательно фазы экономического развития, как до этого сделали развитые страны. Для наименее развитых стран характерно слабое развитие рыночного механизма. Это обусловлено рутинным состоянием сельского хозяйства (занято в среднем 80% самодеятельного населения, создающего всего 42% валового внутреннего продукта, неразвитостью промышленности, низким покупательным уровнем населения) [6].

Национальный капитал в большей части, сосредоточен в коммерческой сфере. Однако больше внимания уделяется торговле импортными товарами и отсутствием инвестирования национального производства из-за возможного уровня риска. Как уже известно, в странах «третьего мира» основная масса бедноты царит в сельской местности из-за недостаточного уровня промышленности. В этой местности чаще всего можно увидеть голодных детей, ободранных, стариков (хотя и малое количество из-за высокой смертности в более молодом возрасте от различных факторов), больных, у которых мало шансов на спасение из-за отсутствия необходимых медикаментов, лачуги, считающиеся жильем – на деле небольшие, хлипкие сооружения. Все это самая обычная картина для большой массы населения бедных стран. Недостаток средств для пропитания, для удовлетворения естественных нужд делает такие страны особенно «жалкими» в сравнении с процветающими странами. Что же следует делать, дабы и искоренить бедность навсегда? На протяжении многих лет ученые-экономисты пытались придумать различные методы и способы для преодоления этой проблемы. В первую очередь одним из примеров преодоления бедности можно считать труды А. Смита и Ж. Прудона. Их основной идеей было, что преодолеть бедность можно только благодаря труду [7].

Но если рассматривать пути выхода на современном этапе, то следует отметить недавно проведенное мероприятие, организованное накануне Весенних совещаний Всемирного банка и МВФ мероприятия – Голоса мира в борьбе с бедностью, непосредственное участие в котором приняли президент группы организаций Всемирного банка Джим Ен Ким и генеральный секретарь Организации Объединенных Наций Пан Ги Мун. Директор Ким заявил: «люди, живущие менее чем на 1,25 долларов США в день, - это честно говоря, пятно на нашей совести, и мы собираемся сделать все возможное, чтобы уменьшить их долю в общей численности населения до 3%». Данное мероприятие и более тесное сотрудничество между Всемирным банком и ООН стали апогеем многомесячной кампании директора Кима, обращенной ко всем людям планеты с тем, чтобы получить ответ на вопрос: «Что

необходимо сделать для того, чтобы покончить с бедностью» и учесть эти рекомендации при разработке стратегии действий [8].

В заключение работы, хотелось бы отметить, что множество определений бедности объединяет одно. Бедность – это глобальная проблема, которая касается всего человечества. Несмотря на то, что большая часть бедноты это страны «третьего мира» - непосредственную помощь им должны оказывать развитые страны. Необходимо множество различных рациональных подходов в преодолении бедности. Большая часть населения этих стран засыпает от голода, в то время как, некоторые даже умирают от голода. Чтобы, в какой-то мере прекратить существующее положение развитым странам нужно объединиться для поиска наиболее удачного выхода из этой ситуации. Ведь только совместными усилиями можно будет чего-то добиться.

Использованные источники:

1. Энциклопедический словарь Ефрона и Брокгауза. Российская универсальная энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikisource.org/wiki/%D0%AD%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8C_%D0%91%D1%80%D0%BE%D0%BA%D0%B3%D0%B0%D1%83%D0%B7%D0%B0_%D0%B8_%D0%95%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%B0
2. Энциклопедия Кругосвет. Универсальная научно популярная онлайн энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.krugosvet.ru/>
3. Прудон П.-Ж. Бедность как экономический принцип. М..1908. С.10.
4. Маркс К., Энгельс С. Соч. 2 – е изд. Т. 23.С.656 – 660.
5. История экономики. Конспект лекции: учебник для ВУЗов под редакцией Зильбертовой Т.Н.
6. Всемирная история: учебник для ВУЗов под редакцией Г.Б.Поляка, А.Н. Марковой. – М: Культура и спорт, ЮНИТИ,. – 496 с. ISBN5 –85178 – 042 – 8
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.
8. Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org>

Мерсалова А.А.

студент 4го курса

*Национальный Исследовательский
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Актуальностью данной статьи является население и миграция. С тех пор, как появились люди, они перемещаются по планете. Это способствует распространению и сближению культур и хозяйства, а значит развитию.

Культура, развитие, население, миграция, переселение, рынок труда, государство, политика, тенденции.

Люди всегда направлялись туда, где по их представлению будет лучше жить, где можно получить средства существования. Кочевники искали новые пастбища, переселенцы осваивали новые земли и континенты, организовывали государства. На переломных этапах истории, наблюдая, куда и почему едут люди (и какие люди), – можно получить более ясное представление о сути общественных процессов. [1, С.76].

Сейчас появилась жизненно важная для государства необходимость вмешаться в процесс переселения людей: смягчить удары вынужденной миграции, повлиять на внутреннюю социально-экономическую миграцию, дабы не оголить огромные богатейшие территории, воспрепятствовать проникновению в страну мутных волн криминальной миграции, способствовать в поиске заработков гражданам за пределами своей страны, использовать труд временных мигрантов, создавать условия для баланса спроса и предложения на внутреннем рынке труда. На каждом новом этапе развития различные задачи в области миграции выходили на первый план.

Вся мировая практика и история цивилизаций подтверждают, что любое государство не только может, но и должно выработать и проводить такую политику, которая наиболее выгодна для развития этого государства, а значит, и отдельных его граждан; политику, обеспечивающую рациональное размещение населения на своей территории, экономический рост, национальную безопасность и территориальную целостность.

Такая задача особенно актуальна для государств, отличающихся огромным экономическим пространством, многообразием условий существования, а также несовпадением интересов человека, стремящегося к благоприятной среде обитания, и государств, нуждающихся в освоении природных ресурсов на всей территории. [2, С.187].

Как ни странно, но отдельных, самостоятельных определений международной миграции трудно найти в миграционной литературе. Например, даже в такой капитальной работе Э.П. Плетнева, как «Международная миграция рабочей силы» (1962), нет её специального определения, как нет и во многих других отечественных и зарубежных работах. Как правило, дается общее определение миграции и в лучшем случае говорится, что она подразделяется на внутреннюю и внешнюю. В экономической же литературе, как правило, говорится лишь о международной миграции рабочей силы, которая рассматривается как один из факторов мирового производства, чуть лучше обстоит дело в социологических работах. Но и те немногие определения страдают в лучшем случае «узким» подходом, что уже недостаточно для понимания современных мировых миграционных потоков. Вот, что, например, пишут Л.В. Смирнягин и Б.С. Хорев в Демографическом энциклопедическом словаре: «международная миграция населения, внешняя или

межгосударственная миграция есть перемещение людей через государственные границы, связанное главным образом с изменением их постоянного места жительства» (1985, с.243). «Внешняя миграция, — отмечает Л.Л. Рыбаковский, — это переселение населения одной страны на территорию другой. Такое переселение в конечном счете сопровождается сменой гражданства». Более точное определение дает швейцарский ученый М. Бассанд: «Международные миграции представляют собой все изменения места проживания, обусловленные пересечением государственной границы». [3, С.286].

Международная миграция населения представляет собой территориальные (пространственные) передвижения людей через государственные границы, связанные с изменением постоянного места жительства и гражданства, обусловленным различными факторами (семейными, национальными, политическими и другими), или с пребыванием в стране-въезда, имеющем долгосрочный (более 1 года), сезонный и маятниковый характер, а также с циркулярными (или эпизодическими) поездками на работу, отдых, лечение и тому подобное. Главными отличительными признаками международной миграции населения по сравнению с внутренней миграцией являются государственная граница, ее пересечение и соответствующий государственный контроль, как за фактом самого передвижения через границу (и в стране выезда, и особенно в стране-въезда), так и за последующим пребыванием в стране-въезда, особенно в связи с трудоустройством и поступлением на учёбу или стажировку. [4, С.101].

В условиях роста международной миграции населения, усиления ее отдельных разновидностей и появления новых категорий вопросы, их статистического учета и унификации ее показателей остаются по-прежнему актуальными, требуют дальнейших разработок и определенных усилий со стороны мирового научного сообщества.

Миграция имеет совершенно определенные тенденции, последствия и эффект для мира в целом и для каждой страны отдельно, так как страны сильно отличаются друг от друга по экономике, политике и культуре. Единственное, что сегодня можно с уверенностью сказать, что миграция с середины пятидесятых годов приводит к серьезным экономическим, социальным и политическим переменам в каждой стране, и со временем, вероятно, масштаб этих изменений будет лишь возрастать. [5, С.237].

Переход к постиндустриальному обществу существенно повысил роль научного и инженерного труда в социально-экономическом развитии стран, в эффективном использовании ими имеющихся ресурсов. Как отмечает американский ученый П. Друкер, «настоящим капиталом развитой экономики... являются знания, а работники интеллектуального труда превратились в группу, определяющую ценности и нормы общества». В настоящее время следует усилить контроль за интеллектуальной миграцией, обеспечить предотвращение создаваемых ею угроз безопасности. И только

путем широкого международного сотрудничества можно добиться наилучших результатов в решении проблем, созданных интеллектуальной миграцией. [6, С.192].

В заключение стоит напомнить, что территориальное распределение и перераспределение является одной из ведущих проблем демографического и социально-экономического развития и соответственно понимание миграции, ее прогнозирование имеют важное теоретическое и практическое значение как сейчас, так и в будущем.

Не случайно миграция населения привлекает внимание столь обширного числа ученых из разных областей научного знания. В последние годы, например, она становится объектом все более пристального внимания со стороны культурологов, пост-модернистов и литераторов, изучающих миграцию как с точки зрения идей, образов и культуры, так и с точки зрения физического перемещения людей из одной страны в другую страну, при этом «размывая» границы и государства. Как образно заметил Нобелевский лауреат поэт Дерек Уолкотт (Derek Walkott), будущее миграции можно выразить в следующей фразе: «Нации остаются лишь в воображении» («No nation but imagination»).

Использованные источники:

1. Киреев А.А. Международная экономика. Ч. 1. – М.: «Международные отношения», 1999. – 416 с.
2. Цапенко И.В., к.э.н. «Ренессанс» экономической миграции на Западе. // Вопросы экономики. - №11 2002. - с. 108-121
3. Вышегородцев М.М., Сиденко А.В. Утечка умов или приток капиталов в Россию, а стоит ли бить тревогу? // Финансы. - №10 2000. – с. 60-61
4. Костин Л.М., д.э.н., проф. Миграция и мигранты. // Человек и труд. - №8 2001. – с. 61-64
5. Труд и занятость в России. Стат. сб. М.: Государственный комитет РФ по статистике, 2001. - 580 с.
6. Бояркин Г.И., проф. Трудовая миграция и экономический потенциал района. // Человек и труд. - №2 2003. – с. 25-27

*Метелёва К. К.
студент 4го курса*

*Акимов А. А.
магистрант 1го курса*

*Национальный исследовательский
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

ПРОБЛЕМЫ АВТОСТРАХОВАНИЯ КАСКО В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В настоящее время всё большую популярность приобретает добровольное автострахование машины, которое понимается как АВТОКАСКО. Высокая стоимость ремонта машины после столкновения,

неудовлетворительное состояние автомобильных дорог, вандализм и угон – всё это делает необходимым страхование автомобилей по КАСКО. В данной статье рассмотрены факторы, которые, так или иначе, сказываются на автостраховании в России.

Одна из первых причин, которая влияет как на автомобильный рынок, так и на страхователя, является кризис 2015 года, который несёт за собой рост цен на автострахование.

Прежде всего, это связано с ростом курса валют по отношению к рублю. Удешевление рубля привело к росту стоимости самих автомобилей, в связи с чем, повысились в цене и тарифы страховых компаний. Делать точные прогнозы на рост тарифов КАСКО в 2015 году сложно. Дело в том, что рынок страхования в настоящий момент находится в состоянии неопределенности. И, вследствие этого, эксперты расходятся во мнении о росте тарифов.

Вторая причина подорожания автострахования: появление новых схем мошенничества с застрахованными автомобилями. Одна из главных причин подорожания автострахования КАСКО в 2015 году состоит в неэффективном противодействии мошенникам со стороны компетентных органов, тогда как решение таких проблем требует консолидированной работы страховщиков и правоохранительных органов. Значительную помощь в работе страховых компаний может оказать формирование единой информационной базы убытков по КАСКО. В этом случае будет проще получать необходимые данные о подозрительных страхователях.

Эксперты убеждены, что проблемы, связанные с тарифами КАСКО, следует решать прямо сейчас. Дело в том, что рост стоимости страховых полисов оказывает негативное влияние на автомобильный рынок в целом, а также на государственные программы утилизации старых автомобилей и государственного субсидирования автокредитов 2015, в частности.

В условиях кризиса страховщики уделяют особое внимание программам, позволяющим сэкономить страхователям на полисе КАСКО. Одной из таких программ является “Частичное КАСКО”. Эта программа предполагает обязательную франшизу, ограничения по количеству страховых случаев, зависимость от того, кто виновен в ДТП и т.п. Наличие таких условий в договоре страхования позволяет снизить стоимость страхового полиса.

Существует еще одна программа - Pay-as-you-drive, которая пока не обрела широкого распространения в России. Этот вид страхования предоставляет владельцу автомобиля индивидуальный тариф, зависящий от целого ряда индивидуальных факторов. Система предоставляет автомобилистам заметную экономию при оформлении страхового полиса, а также позволяет разрешать спорные вопросы при наступлении страхового случая.

Использованные источники:

1. В 2015 году КАСКО снова подорожает // «Прайм» - 2015. – URL:

<http://autodrop.ru/autonews/945-v-2015-godu-kasko-snova-podorozhaet.html>

2. Каско взял курс на доллар // «Газета. RU» - 2015. – URL: http://www.gazeta.ru/auto/2014/12/19_a_6352101.shtml

Мингазова З.Р., к.п.н.

доцент

Фазылова Н.Р.

студент 5 курса

БашГАУ

Россия, г. Уфа

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ СЛУЖАЩИЕ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЯЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Часто в научных публикациях по вопросам муниципальной кадровой политики дается утверждение, что муниципальные служащие являются объектами управления со стороны субъектов данной политики. Но при этом очень редко полно описываются и доказываются положения, которые служат постулатом для данного утверждения. Для того чтобы убедиться в том, что муниципальные служащие являются объектами управляющего воздействия необходимо рассматривать их в четырех взаимосвязанных подсистемах.

Первая подсистема называется взаимосвязью субъекта муниципального управления с управляемой общественной системой. Характером взаимосвязей между субъектом и объектами муниципального управления накладываются определенные особенности, из-за чего система субъектно-объектных зависимостей характеризуется и широким и узким смысле слова.

В широком смысле: субъект управления (муниципальное образование как управляющая подсистема) — взаимодействия (подсистема прямых и обратных связей) — общественная система (подсистема компонентов общества, подверженных муниципальному управлению). Данную схему можно увидеть на рисунке 1 [1]. В такой системе субъект управления (муниципальное образование) определяет муниципально-властный характер и преимущественно правовую форму взаимосвязи и взаимодействия соответствующих сторон. Общественная система формирует главным образом содержание взаимодействия, которое выступает диалектическим сочетанием закономерностей, потребностей и интересов общественной системы и возможностей субъекта управления. Здесь особая роль отводится закономерностям, потребностям и интересам общественной жизнедеятельности.

В узком смысле, как уже непосредственно реализуемое, практически осуществляемое управление, система субъектно-объектных зависимостей включает в себя: субъект управления — воздействия — управляемые объекты, где преимущество находится на стороне субъекта управления, а управляемые объекты воспринимают его решения и действия и трансформируют их в процессе собственного функционирования.

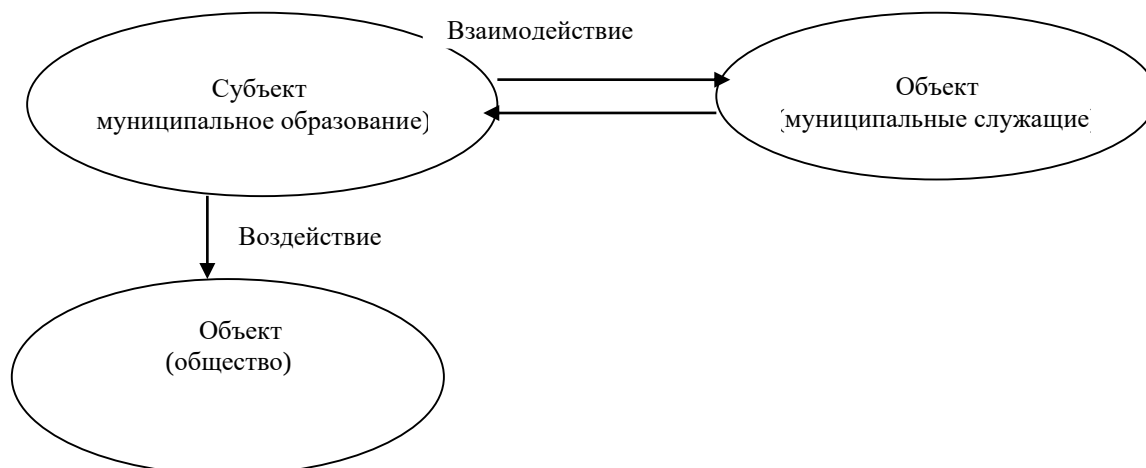


Рисунок 1 Взаимосвязь субъекта муниципального управления с управляемой общественной системой

Применительно к нашему вопросу субъектом управляющего воздействия является муниципальное образование в лице главы муниципального образования, местной администрации, контрольного органа муниципального образования, иных органов местного самоуправления, предусмотренных уставом муниципального образования. Они разрабатывают комплекс экономических и организационных мер, направленных на формирование и реализации политики в области эффективного муниципального управления кадрами.

Объектом управляющего воздействия выступает непосредственно муниципальные служащие, а также система отношений, складывающихся при управлении данными ими.

Вторая подсистема называется системой гносеологических элементов государственного управления. Государственное управление – это явление, конечно, субъективное. Значит, погружаясь, в объективное, стремясь своими возможностями способствовать его развитию, субъект управления использует для этого множество элементов, которые являются продуктом сознания людей. К ним можно отнести: информацию, знания, организационные и нормативные ресурсы, идеи (модели), экспертные оценки, решения (управляющие воздействия), действия государственных служащих и других участников управленческих процессов, субъективные результаты управления, которые характеризуют не только объективное осуществление потребностей и интересов, но и отражение всего этого в мыслях и чувствах людей. Все такие субъективные элементы проявляют себя в управлении тоже не в хаотическом, сумбурном виде, а как определенная система, выразить которую целесообразно следующим образом (рисунок 2) [1].

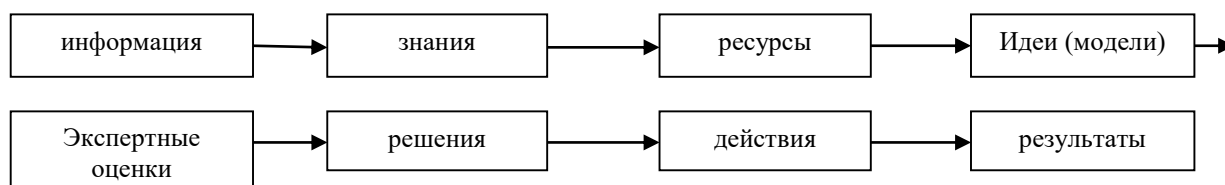


Рисунок 2 Система гносеологических элементов государственного управления

Касательно к нашему вопросу, следует отметить, что субъект управления получает информацию о состоянии управляемых общественных отношений, в нашем случае это сфера кадровой политики на муниципальной службе. На основе информации субъект управления накапливает определенный объем знаний, исходя из этого субъект управления необходимые ресурсы. На базе предыдущих элементов субъект управления разрабатывает идеи по развитию данной сферы, эти идеи должны пройти оценку со стороны экспертов на их рациональность и эффективность. После этого эти идеи закрепляются в конкретных идеях и действиях. Последние, в свою очередь, приводят к определенным результатам.

Третья подсистема - это система онтологических элементов государственного управления. В системе онтологических элементов государственного управления (рисунок 3) существует последовательная и жесткая детерминация [1]. Это значит, что если один элемент изменяется, обновляется, наполняется чем-то новым, то он непременно должен отражаться в других, вызывать в них адекватные ему преобразования. И начинать здесь нужно именно с анализа изменений в природе, а затем в целях государственного управления, а не наоборот, не с элементов управленческого процесса, что распространено на практике. В рационально поставленном государственном управлении каждый последующий элемент должен подчиняться и обслуживать предыдущий, а своей первоосновой, своим объективным источником все они призваны иметь состояние и потребности общества, интересы и запросы людей, особенно занятых в управляемых объектах. В них содержатся самые глубокие корни системного построения элементов государственного управления. Это также создает условия для их последующего анализа и оценки.



Рисунок 3 Система онтологических элементов государственного управления

Субъект управления должен отслеживать возникновение (природу) новых общественных отношений. В нашем случае – это отношения в сфере кадровой политики на муниципальной службе. Исходя из этого, субъект управления должен определять конкретные цели по отношению к ней общественным явлениям; обозначить необходимые функции управления, создать структуру, которая будет реализовывать эти функции. Все это должно реализовываться как единый процесс, который, в свою очередь, должен базироваться на общепринятых принципах.

Четвертая подсистема называется социальным механизмом формирования и реализации государственного управления. Социальный механизм формирования и реализации государственного управления может быть выражен через следующую, опосредованную государством, единую цепь взаимосвязанных и последовательно детерминированных общественных явлений.



Рисунок 4 Социальный механизм формирования и реализации государственного управления

Результаты есть возврат по принципу обратной связи к потребностям - удовлетворение последних [1].

Цель данных общественных явлений позволяет решать ряд теоретических и практических проблем государственного управления. Она раскрывает объективную основу управления, переход объективного в субъективное, его возврат в объективное в процессе реализации управления.

Субъект управления должен схватывать потребности управляемых объектов, на основе этого выделять общие интересы для объекта и субъекта управления, в соответствии с этими интересами должны быть построены цели для достижения, которые принимались конкретно для решения, реализации в конкретном действии. Эти действия приводят к определенным результатам, которые должны сравниваться с изначальными потребностями. Если результат удовлетворяет обозначенные потребности, то механизм функционирует эффективно, если нет, то необходимо доработать.

Таким образом, муниципальные служащие в сфере кадровой политики на муниципальной службе непосредственно являются объектом управляющего воздействия. Данный факт подтверждается взаимосвязью субъекта управления с управляемой общественной системой, системами онтологических и гносеологических элементов государственного управления и социальным механизмом формирования и реализации государственного управления.

Использованные источники:

1. Атаманчук, Г.В. Теория государственного управления [Текст] : учебник // Г.В. Атаманчук. - М.: Омега-Л, 2012-584с.

Мингазова З.Р., к.п.н.

доцент

Рахимова А.Ф.

студент 6го курса

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Становление и развитие государственной гражданской службы Российской Федерации невозможно без создания эффективной системы социальной защиты государственных гражданских служащих.

При этом необходимо учитывать, что социальная защита государственных гражданских служащих складывается из двух составных частей:

1) система социальной защиты государственных гражданских служащих как гражданина РФ;

2) система социальной защиты государственных гражданских служащих как должностного лица особой категории.

Рассмотрим эти системы.

Право граждан РФ на социальную защиту закреплено в ст. 7 Конституции РФ, которая провозгласила, что: 1) Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека; 2) в Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты[1].

Также Конституцией РФ предусмотрено предоставление гражданам социальных гарантий и прав социального характера: в ст. 37 - на труд, на его оплату и отдых; ст. 38 - на защиту материнства, детства и семьи, ст. 39 - на социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей, ст. 40 - на жилище, ст. 41 - на охрану здоровья и медицинскую помощь, ст. 42 - на экологическую безопасность, ст. 43 - на образование, ст. 44 - на участие в культурной жизни и пользование учреждениями культуры, на доступ к культурным ценностям [1].

По мнению док. фил. н. Мироновой Т.Л., социальная защита - это деятельность государственных и негосударственных органов и организаций

по осуществлению мер экономического, правового, организационного характера, которые направлены на предупреждение или смягчение негативных последствий для человека и его семьи при наступлении определенных социально значимых обстоятельств (в том числе социальных рисков), а также на сохранение приемлемого уровня их материального и социального благополучия [4].

В целом социальную защиту характеризуют как систему мероприятий, законодательных актов, а также организаций, осуществляемую обществом и его различными структурами, по обеспечению гарантированных минимальных достаточных условий жизни, поддержанию жизнеобеспечения и деятельного существования социально уязвимых слоев населения.

Система социальной защиты граждан включает в себя: социальное обеспечение, социальные гарантии, социальное страхование, социальную поддержку. Каждый гражданин имеет право на социальную защиту. Конституция возлагает обязанность на государство создавать все необходимые условия для осуществления этого права.

Социальная защита также актуальна для государственных гражданских служащих, как отдельных категорий лиц.

Государственные гражданские служащие относятся к категории лиц с особыми условиями труда, который характеризуется важностью решаемых задач по управлению государством, а также повышенными нервно-психологическими нагрузками. В основе особой социальной защиты лежат объективные производственные факторы, в том числе особенности функциональных задач, выполняемых ими.

Государственному гражданскому служащему предоставляются государственные социальные гарантии и компенсации, согласно Федеральному закону от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», для обеспечения правовой и социальной защищенности гражданских служащих, повышения мотивации эффективного исполнения ими своих должностных обязанностей, укрепления стабильности профессионального состава кадров гражданской службы и в порядке компенсации ограничений, установленных законодательством РФ[2].

Например, согласно Постановлению Правительства от 27.01.2009 г. № 63 «О предоставлении федеральным государственным гражданским служащим единовременной субсидии на приобретение жилого помещения» государственным гражданским служащим предоставляются дополнительные гарантии, а именно выплата единовременной субсидии на приобретение жилого помещения[3].

Субсидия предоставляется 1 раз за весь период государственной гражданской службы Российской Федерации, имеющим стаж гражданской службы не менее 1 года, принятые на учет в федеральном государственном органе для получения единовременной выплаты[3].

При условии, если гражданский служащий: а) не является нанимателем

жилого помещения по договору социального найма, либо членом семьи нанимателя жилого помещения по договору социального найма, либо собственником жилого помещения, либо членом семьи собственника жилого помещения; б) является нанимателем жилого помещения по договору социального найма, либо членом семьи нанимателя жилого помещения по договору социального найма, либо собственником жилого помещения, либо членом семьи собственника жилого помещения при условии, что общая площадь жилого помещения на 1 члена семьи составляет менее 15 кв. метров; в) проживает в помещении, не отвечающем установленным для жилых помещений требованиям, независимо от размеров занимаемого жилого помещения; г) является нанимателем жилого помещения по договору социального найма, либо членом семьи нанимателя жилого помещения по договору социального найма, либо собственником жилого помещения, либо членом семьи собственника жилого помещения, если в составе семьи имеется больной, страдающий тяжелой формой хронического заболевания; д) проживает в коммунальной квартире независимо от размеров занимаемого жилого помещения; е) проживает в общежитии; ж) проживает в смежной неизолированной комнате, а также в однокомнатной квартире в составе 2 семей и более независимо от размеров занимаемого жилого помещения [3].

Между тем, необходимо отметить, что для гражданских служащих, замещающих должности категорий руководители и помощники (советники) предусмотрена возможность получения субсидии даже при отсутствии перечисленных выше требований.

Так, в Постановлении указано, что в целях учета особенностей профессиональной служебной деятельности гражданских служащих и повышения мотивации эффективного исполнения ими своих должностных обязанностей в соответствии с законодательством Российской Федерации о гражданской службе допускается по решению руководителя федерального государственного органа предоставление единовременной выплаты гражданским служащим, замещающим должности категорий руководители и помощники (советники) высшей группы должностей без учета условий, указанных в пункте 2 настоящих Правил [3].

Размеры, качество, условия, порядок и особенности предоставления компенсаций за ограничения устанавливаются федеральными законами и призваны обеспечить высокий уровень социальной защищенности государственного гражданского служащего и высокий престиж государственной гражданской службы как вида профессиональной деятельности.

Однако в сфере социальной защиты государственных гражданских служащих остается немало проблем. Например, заработные платы чиновников в России нельзя назвать высокими, а, наоборот, они низкие. Региональные власти испытывают кадровый голод. У государственных гражданских служащих много ограничений: им нельзя вести другие виды деятельности, они обязаны декларировать свои доходы и не могут какое-то

время после государственной гражданской службы работать в коммерческих структурах.

По данным Росстата в 2014 году в 34 федеральных министерствах, службах и агентствах уровень среднемесячной заработной платы государственных гражданских служащих был ниже средней по Москве заработной платы в 72 300 рублей[5].

У сотрудников судебной власти и прокуратуры средняя зарплата составляет 29,7 тысяч рублей, у сотрудников законодательной власти — 60,8 тысяч рублей, у работников исполнительной власти средняя зарплата составляет - 37,1 тысяч рублей[5].

Поэтому нужно оптимизировать оплату труда государственных служащих в целях повышения мотивации к продуктивной и антикоррупционной деятельности.

Также в Российской Федерации отсутствует система пожизненного назначения государственных служащих (как это практикуется, например, в ФРГ). Снятие возрастных ограничений пребывания на государственной службе при отсутствии медицинских показателей, позволило бы сохранить на государственной службе более опытных и ценных кадров.

Таким образом, только наличие сильной социальной и правовой защищенности государственных гражданских служащих создает условия для притока и закрепления на государственной службе наиболее компетентных и добросовестных граждан, способных стать связующим звеном государства с населением, обслуживая государство, обслуживать и защищать права и законные интересы человека и гражданина.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ. (ред. от 31.12.2014): принят Государственной Думой 7 июля 2004 года, одобрен Советом Федерации 15 июля 2004 года // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. О предоставлении федеральным государственным гражданским служащим единовременной субсидии на приобретение жилого помещения [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 27.01.2009 № 63 (ред. От 26.03.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. Миронова Т.Л., К вопросу об определении понятия «социальная защита» [Электронный ресурс] / Т.Л. Миронова // РГБ - <http://old.rsl.ru/>
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - <http://www.gks.ru/>

*Мингазова З.Р., к.п.н.
доцент
Корсукова Д.О.
студент бго курса
ФГБОУ ВО Башкирский государственный
аграрный университет
Россия, г. Уфа*

СИСТЕМА ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВОМ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация: В статье рассматривается система органов управления благоустройством на муниципальном уровне и их полномочия в сфере благоустройства.

Ключевые слова: благоустройство, система органов управления в сфере благоустройства, полномочия органов управления в сфере благоустройства на муниципальном уровне.

Управление благоустройством на муниципальном уровне - целеполагающее, организующее и регулирующее воздействие на общественные отношения в процессе реализации полномочий и мероприятий, направленных на создание благоприятных, здоровых условий жизни, трудовой деятельности и досуга населения, осуществляемых органами местного самоуправления [3].

Становление и развитие муниципальной политики в сфере управления благоустройством невозможно без создания эффективной и слаженной работы органов местного самоуправления.

В соответствии с ФЗ № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», структуру органов местного самоуправления составляют представительный орган муниципального образования, глава муниципального образования, местная администрация (исполнительно-распорядительный орган муниципального образования), контрольно-счетный орган муниципального образования, иные органы и выборные должностные лица местного самоуправления, предусмотренные уставом муниципального образования и обладающие собственными полномочиями по решению вопросов местного значения [1].

Органы местного самоуправления, наделены всеми необходимыми полномочиями в законодательной, социальной, экономической сфере для осуществления полноценной и комплексной работы в решении насущных проблем в области благоустройства.

Местная администрация - это исполнительно-распорядительный орган муниципального образования, который наделяется уставом муниципального образования полномочиями по решению вопросов местного значения и полномочиями для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации [1].

Полномочия администрации муниципального образования в сфере

благоустройства определяются в основном в привлечении дополнительных инвестиций в инфраструктуру, в коммунальное хозяйство и жилищное строительство. Одним из главных приоритетов деятельности администрации муниципального образования можно обозначить организацию благоустройства и озеленения территории, охраны, защиты и воспроизводства городских лесов, особо охраняемых природных территорий, расположенных в границах населенных пунктов.

Утверждение генеральных планов и правил землепользования и застройки, утверждение подготовленной на основе генеральных планов поселения документации по планировке территории, выдача разрешений на строительство так же относится к деятельности администрации муниципального образования.

Администрация, как исполнительно-распорядительный орган, разрабатывает и утверждает решение представительного органа муниципального образования и правила благоустройства территории муниципального образования.

Представительным органом муниципального образования является выборный орган местного самоуправления, то есть совет, обладающий правом представлять интересы населения и принимать от его имени решения, действующие на территории муниципального образования [2].

В полномочия совета муниципального образования можно отнести принятие муниципальных целевых программ по благоустройству территории.

Целевая программа представляет собой комплекс мероприятий, который направлен на достижение четко очерченной градостроительной цели, имеющей социальное, культурное, экономическое и техническое значение, с определением состава и содержания мероприятий, объема необходимых ресурсов и источников. Муниципальные целевые программы по благоустройству разрабатываются в соответствии с утвержденным планом первоочередных мероприятий реализации генерального плана развития города, или на основе документации градостроительных и экономических прогнозов и принимаются представительным органом местного самоуправления. Финансирование программ по благоустройству производится из средств местного бюджета по соответствующему разделу доходной части в пределах, которые утверждены на очередной финансовый год. Муниципальные целевые программы по благоустройству разрабатываются на срок от 1 до 5 лет [2].

Глава муниципального образования - это высшее должностное лицо муниципального образования, которое наделяется уставом муниципального образования собственными полномочиями по решению вопросов местного значения.

В полномочия главы муниципального образования в области благоустройства относятся:

- осуществление руководством деятельности администрации района, ее структурных подразделений по решению вопросов благоустройства отнесенных к компетенции администрации муниципального образования;

- подписывает и обнародует в порядке, установленном уставом муниципального образования, нормативные правовые акты в сфере благоустройства;

- глава администрации осуществляет иные полномочия, возложенные на него уставом муниципального образования в сфере благоустройства;

Таким образом, органы местного самоуправления, избираемые непосредственно населением и образуемые представительным органом

муниципального образования, наделены собственными полномочиями по решению вопросов благоустройства территории муниципального образования.

Использованные источники:

1. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] : федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ : принят Гос. Думой 16 сент. 2003 г. : одобр. Советом Федерации 24 сент. 2003 г. (ред. от 30.03.2015) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. « О муниципальной службе в Российской Федерации» [Электронный ресурс] : федеральный закон от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ : принят Гос. Думой 7 февр. 2007 г. : одобр. Советом Федерации 21 февр. 2007 г. : (ред. 30.03.2015) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

3. Атаманчук, Г.В. Теория государственного управления [Текст] : курс лекций, 4е изд. / Г.В. Атаманчук. – М. : Омега-Л, 2011. – 584 с.

*Мингазова З.Р., к.п.н.
доцент*

*Зиннатуллина З.З.
студент 5 курса*

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Республика Башкортостан, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ: ПОНЯТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ И СОДЕРЖАНИЕ

Миграция представляет собой пространственное перемещение населения, вызываемое изменениями в политической, экономической, социальной сферах, изменениями в развитии и размещении производства, условиях существования людей, а также экономическими бедствиями и различными политическими причинами.

Миграция населения – сложный социальный процесс, тесно связанный с изменением экономической структуры и размещением производительных сил, с ростом социальной и трудовой мобильности населения[4].

Последствия миграционных процессов неоднозначны. С одной стороны, это необходимое условие для перераспределения трудовых

ресурсов и нормального функционирования хозяйственного комплекса, а с другой стороны, особенно вынужденная миграция порождает острые социальные проблемы, связанные с трудоустройством, жильем, медицинским обслуживанием, образованием молодежи и др. Вот почему миграционные процессы и их социальные последствия находятся в центре внимания не только специальных миграционных служб, но и социальной работы в целом.

Ряд ученых характеризуют трудовую миграцию как своеобразное подвижное население, его перемещение внутри страны с последующим отраслевым, территориальным, профессиональным и социальным перераспределением.

В других работах трудовая миграция определяется как совокупность механических, профессиональных перемещений и возникающих в этой связи изменений пространственного положения индивидов относительно территориально закрепленных структур населения.

В некоторых исследованиях миграция, в том числе и трудовая, определяется как массовый в количественном и сложный в структурном отношении социально-демографический процесс.

Многие ученые трудовую миграцию характеризуют как фактически любое перемещение в пространстве. Авторы этих работ, характеризуя перемещение как трудовую миграцию, освобождаются от конкретно-исторических, социально-экономических трактовок миграции.

По мнению И.С.Масловой трудовая миграция населения является объективным процессом перемещения кадров, который неразрывно связан с развитием производительных сил и производственных отношений[2]. Она играет особую роль в социально-экономической жизни общества и выступает таким процессом, который с одной стороны, весьма чувствителен к изменениям в жизни общества, а с другой - выступает важным фактором, оказывающим значительное влияние на формирование динамических и структурных параметров данных изменений. Вместе с тем, как отмечает В.И. Переведенцев, трудовая миграция населения представляет собой «одно из условий нормального функционирования общества, с помощью которого может быть достигнуто оптимальное размещение трудовых ресурсов на территории страны, которое способствует выравниванию уровней экономического развития регионов, преодолению социально-экономических и культурно-бытовых различий между городами, селом»[3]. Следует принимать во внимание и то обстоятельство, что «мигранты, стремящиеся к знаниям, едут ближе к культурным центрам, а желающие повысить свое материальное благосостояние, едут в районы, где больше ценится рабочая сила и есть возможность подзаработать». Трудовая миграция населения выступает как явление социально-экономической жизни. Однако «чем проще и однозначнее определяется то или иное явление, тем сложнее и многообразнее бывают его связи с окружающим миром и, следовательно, труднее исследование».

Рассмотрение различных точек зрения на определение терминов «миграция населения» и «трудовая миграция» позволяет сделать следующие выводы: во-первых, столь разнообразные варианты определений трудовой миграции вполне объяснимы ее многофакторностью, тем, что ее толкование определяется конкретными проявлениями и это отражается на научных подходах; во-вторых, большинство исследований трудовой миграции основными сущностными признаками выбирают: пересечение мигрантами границы государства; срок пребывания на его территории; наличие или отсутствие причин или целей переселения[1].

Перемещение людей из одного места в другое, образующее трудовую миграцию, относится к различным категориям населения. Например, устройство на постоянное место работы в какой-либо местности определенного числа людей, проживающих временно на данной территории, приведет лишь к изменению численности как постоянного, так и трудового населения, в то время как численность наличного населения не изменится. Поэтому нередко в местах притока трудящихся-мигрантов образуется значительное число лиц, временно проживающих на данной территории, а в местах их выхода - временно отсутствующих.

Один из основных признаков трудовой миграции - пересечение государственной границы. На этой основе выделяют, прежде всего, внешнюю миграцию (эмиграцию и иммиграцию) и внутреннюю. Внешняя трудовая миграция всегда связана с пересечением государственной границы; она получила название международной трудовой миграции, и ее подразделяют на межконтинентальную и внутриконтинентальную.

Рассмотрим внешнюю трудовую миграцию, которую характеризуют процесс перемещения граждан одного государства на территорию другого государства с целью трудовой деятельности и жительства, а также реализации трудовых прав и интересов. В большинстве случаев - это добровольное перемещение. Именно поэтому в ряде концептуальных документов о миграционных процессах говорится, о трудовой миграции, как о добровольном процессе. Однако, это не всегда так. Не всегда люди перемещаются за границу с целью осуществления ими легальной оплачиваемой трудовой деятельности на законном основании. Трудовая миграция наглядно демонстрирует свою обусловленность социально-экономическими причинами. Что касается формы внешней трудовой миграции, то, исходя из вышеуказанного определения, можно говорить лишь о добровольном характере этого вида перемещений.

Проблемы формирования и внедрение в практику общего подхода к понятию трудовой миграции активно разрабатывались на протяжении нескольких десятилетий в рамках Организации Объединенных Наций. Между тем, еще в 1932 г. в решении международной конференции по миграционной статистике указывалось, что «каждый акт отъезда из одной страны в другую на определенное время, за исключением туристических поездок, должен быть включен в понятие трудовой миграции». Для

разграничения постоянной и временной миграции на этой конференции было предложено, что «при отъезде на срок один год и более трудовая миграция должна рассматриваться как постоянная», а при отъезде на срок менее одного года трудовая миграция должна считаться временной. Приграничная миграция не учитывалась[1]. Вместе с тем критерий продолжительности пребывания является весьма ограниченным и не позволяет удовлетворительно определить некоторые категории мигрантов, например, сезонные мигранты - работники могут находиться в стране назначения более короткий срок, чем туристы или командированные.

Мигранты могут подразделяться на:

а) сезонных рабочих - лица, работающие в государстве, не являющемся их собственным государством, в течение некоторой части года, потому что работа, которую они выполняют, зависит от сезонных условий;

б) трудящихся-мигрантов, связанных с реализацией проекта - трудящиеся-мигранты, допущенные в государство трудоустройства на определенный период для работы исключительно по определенному проекту;

в) трудящихся-мигрантов, работающих по контракту, который устанавливает ограничения по сроку занятости и по типу работы, выполняемой мигрантом;

г) временных трудящихся-мигрантов - люди, допущенные в страну не являющуюся их собственной страной, для выполнения в течение ограниченного срока определенной профессиональной деятельности. Они могут менять работодателей и возобновлять разрешение на работу без необходимости выезда из страны трудоустройства;

д) обосновавшихся трудящихся-мигрантов - трудящиеся-мигранты, которым после пребывания в стране трудоустройства в течение нескольких лет предоставляется разрешение на проживание (вид на жительство) в этой стране с неопределенным сроком и разрешение на работу без особых ограничений. Обосновавшимся трудящимся-мигрантам не требуется выезжать из страны трудоустройства, когда у них нет работы, и им обычно предоставляется право воссоединения с членами семьи при выполнении некоторых условий, касающихся обеспеченности работой и жильем;

е) высококвалифицированных трудящихся-мигрантов - трудящиеся-мигранты, на которых благодаря их квалификации, распространяется режим благоприятствования при допуске в страну, не являющуюся их собственной страной, и, следовательно, на них меньше ограничений, касающихся сроков пребывания, перемены места работы и воссоединения с семьей[1].

Государственное регулирование (в узком смысле слова) - это одна из функций государственного управления

Государственное регулирование (в широком смысле слова) - это деятельность органов законодательной и исполнительной власти по установлению общих правил поведения участников общественных отношений

Государственное регулирование внешней трудовой миграции - это деятельность органов законодательной и исполнительной власти по установлению общих правил поведения участников общественных отношений в процесс перемещения граждан одного государства на территорию другого государства с целью трудовой деятельности и жительства, а также реализации трудовых прав и интересов.

Значение государственного регулирования внешней трудовой миграции велико. В эпоху глобализации государство должно учитывать и контролировать перемещение населения. Это проявляется, во-первых, в учете и контроле выезжающих групп населения, то есть граждан данной страны за пределы государства, и, во - вторых, учете и контроле въезжающих групп населения на территорию данного государства с целью трудоустройства.

Бесконтрольность и неурегулированность другого процесса приведет к хаотичному движению трудящихся регионов, дисбалансу спроса и предложения на рынке труда

Содержание государственного регулирования внешней трудовой миграции проявляется в его особенностях. Характерной особенностью регулирования миграционных потоков является то, что приоритеты в данной области отдаются национальным государствам. Последние, однако, при разработке комплекса мер, регулирующих процессы внешней трудовой миграции, должны придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций.

Другой особенностью является то, что регулирование данного процесса осуществляется двумя (или более) субъектами, воздействующими на различные стадии перемещения трудовых ресурсов и преследующими зачастую несовпадающие интересы.

Таким образом, выше изложенное позволяет сформулировать понятие государственного регулирования внешней трудовой миграции, под которым понимается деятельность органов законодательной и исполнительной власти по установлению общих правил поведения участников общественных отношений в процесс перемещения граждан одного государства на территорию другого государства с целью трудовой деятельности и жительства, а также реализации трудовых прав и интересов.

Значение государственного регулирования внешней трудовой миграции велико. В эпоху глобализации государство должно учитывать и контролировать перемещение населения. Это проявляется, во-первых, в учете и контроле выезжающих групп населения, то есть граждан данной страны за пределы государства, и, во - вторых, учете и контроле въезжающих групп населения на территорию данного государства с целью трудоустройства.

Содержание государственного регулирования внешней трудовой миграции проявляется в его особенностях.

Использованные источники:

1. Билсборроу Р.Е., Хьюго Г., Обераи А.С., Злотник Х. Статистика международной миграции: комендации по совершенствованию систем сбора

данных: учебник [Текст]: учебник // Р.Е. Билсборроу, Г. Хьюго, А.С. Обераи, Х. Злотник - Междун. бюро труда / Пер. с англ. - М.: Acadscmia, 1999

2. Маслова И.С., Экономические вопросы перераспределения рабочей силы при социализме: учебник [Текст]: учебник / И.С. Маслова М. – М.: Знание, 1976.

3. Переведенцев В.И., Методы изучения миграции населения: учебник [Текст]: учебник / В.И. Переведенцев; АН СССР, Ин-т междунар. Рабочего движения. М.: Наука, 1990.

4. Рыбаковский Л.Л., Миграция населения: учебник [Текст]: учебник / Л.Л.Рыбаковский. – М.: Знание, 2003. – 235 с.

Мингазова З.Р., к.п.н.

преподаватель

кафедра государственное и муниципальное управление

Хабибулина Г.М.

студент 5 курса

факультет информационных технологий и управления

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, Башкортостан, г. Уфа

ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЯ ЭТИКИ И КУЛЬТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО СЛУЖАЩЕГО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Для характеристики уровня этики и культуры государственного гражданского служащего мы проанализируем, во-первых, правовую базу закрепленных понятий, во-вторых, определим реальное их состояние.

Начнем с анализа правовой базы. Впервые правовое закрепление вопросы этики и культуры государственного служащего получили в Указе Президента РФ от 12.08.2002 года №882-УП «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих». Этот правовой акт закрепляет общие принципы поведения государственных служащих и государственных гражданских служащих, которыми им предстоит руководствоваться при исполнении должностных обязанностей. Вот некоторые из них:

Государственные служащие, сознавая ответственность перед государством, обществом и гражданами, призваны:

а) исполнять должностные обязанности добросовестно и на высоком профессиональном уровне в целях обеспечения эффективной работы государственных органов;

б) исходить из того, что признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина определяют основной смысл и содержание деятельности органов государственной власти и государственных служащих;

в) осуществлять свою деятельность в пределах полномочий соответствующего государственного органа;

д) исключать действия, связанные с влиянием каких-либо личных, имущественных (финансовых) и иных интересов, препятствующих добросовестному исполнению должностных обязанностей;

е) уведомлять представителя нанимателя (работодателя), органы прокуратуры или другие государственные органы обо всех случаях обращения к государственному служащему каких-либо лиц в целях склонения к совершению коррупционных правонарушений;

ж) соблюдать установленные федеральными законами ограничения и запреты, исполнять обязанности, связанные с прохождением государственной службы[2].

На законодательном уровне эти пункты получили свое правовое закрепление в Федеральном законе № 79 от 27.07.2004 года "О государственной гражданской службе Российской Федерации", где в статье 18 закреплены основные правила служебного поведения государственных (муниципальных) служащих. Вот некоторые из них:

- не совершать действия, связанные с влиянием каких-либо личных, имущественных (финансовых) и иных интересов, препятствующих добросовестному исполнению должностных обязанностей;

- соблюдать нейтральность, исключаящую возможность влияния на свою профессиональную служебную деятельность решений политических партий, других общественных объединений, религиозных объединений и иных организаций;

- не совершать поступки, порочащие его честь и достоинство;

- проявлять корректность в обращении с гражданами[3].

Следующим правовым документом, регулирующим этику и культуру государственного гражданского служащего, выступает Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных гражданских служащих, который закрепляет следующие элементы этики и культуры служащих:

- исполнение должностных обязанностей добросовестно и на высоком профессиональном уровне в целях обеспечения эффективной работы государственных органов и органов местного самоуправления;

- признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина определяют основной смысл и содержание деятельности как государственных органов и органов местного самоуправления, так и государственных (муниципальных) служащих;

- воздержание от поведения, которое могло бы вызвать сомнение в добросовестном исполнении государственным (муниципальным) служащим должностных обязанностей, а также избежание конфликтных ситуаций, способных нанести ущерб его репутации или авторитету государственного органа либо органа местного самоуправления[1].

Нормами данного Кодекса государственные служащие должны руководствоваться независимо от замещаемой ими должности.

На уровне Республики Башкортостан в этом плане следует отметить Указ Президента РБ от 08.08.2011 год №УП-428 «О кодексе этики и

служебного поведения государственных гражданских служащих Республики Башкортостан». Целью данного Кодекса является установление этических норм и правил служебного поведения государственных служащих для достойного выполнения ими профессиональной деятельности, а также содействие укреплению авторитета государственных служащих, доверия граждан к государственному органу РБ, в котором государственный служащий осуществляет свою профессиональную деятельность, а также обеспечение единых норм поведения государственных служащих. Вот некоторые из основных принципов и правил служебного поведения:

- исполнять свои должностные обязанности добросовестно и на высоком профессиональном уровне в целях обеспечения эффективной работы соответствующих государственных органов;

- не оказывать предпочтения каким-либо профессиональным или социальным группам и организациям, быть независимыми от влияния отдельных граждан, профессиональных или социальных групп и организаций;

- исключать действия, связанные с влиянием каких-либо личных, имущественных (финансовых) и иных интересов, препятствующих добросовестному исполнению своих должностных обязанностей;

- соблюдать нормы служебной, профессиональной этики и правила делового поведения;

- воздерживаться от поведения, которое могло бы вызвать сомнение в добросовестном исполнении ими своих должностных обязанностей, а также избегать конфликтных ситуаций, способных нанести ущерб их репутации или авторитету соответствующего государственного органа[4].

На локальном уровне примером может служить Кодекс Министерства культуры Республики Башкортостан от 31.08.2011 года №324 «Об утверждении Кодекса этики и служебного поведения государственных гражданских служащих Республики Башкортостан в Министерстве Культуры Республики Башкортостан». Целью Кодекса является установление этических норм и правил служебного поведения государственных служащих для достойного управления ими своей профессиональной деятельности, а также содействие укреплению авторитета государственных служащих, доверия граждан к Министерству и обеспечение единой нравственно-нормативной основы поведения государственных служащих.

Рассматриваемые кодексы ставят своей целью те задачи, которые в настоящий момент действительно являются актуальными и требуют незамедлительного решения. Вместе с тем, требования данных кодексов не всегда исполняются государственными гражданскими служащими, так как за нарушение установленных норм фактически не предусматривается реальная ответственность. Например, как в Кодексе этики и служебного поведения гражданских служащих РБ, так и в локальных кодексах этики, за нарушение установленных в них норм, предусмотрена в основном, такая форма ответственности, как моральное осуждение, и лишь в некоторых случаях,

предусмотренных федеральными законами - административная, уголовная, гражданско-правовая и дисциплинарная ответственности.

Следует также отметить, что законодатель стремится урегулировать вопросы этики и культуры не только уже поступивших на службу чиновников, но и будущих потенциальных гражданских служащих. Так, Министерством образования и науки РФ утверждены приказы от 26.11.2014 года №1548 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.04 государственное и муниципальное управление (уровень магистратуры)» и от 10.12.2014 года №1567 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.04 государственное и муниципальное управление (уровень бакалавриат)», в которых прописаны требования к результатам освоения основных образовательных программ. В этих стандартах установлены определенные требования (компетенции) к профессиональному уровню будущих чиновников. Среди них можно отнести и те, которые непосредственно касаются этики и культуры государственного гражданского служащего. Например среди общекультурных компетенций (ОК):

- способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК);

- способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК);

- способность использовать методы и средства физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности (ОК).

Среди профессиональных компетенций (ПК) имеются те, которые направлены на формирование соответствующего уровня этики и культуры будущего чиновника:

- способность осуществлять межличностные, групповые и организационные коммуникации (ПК);

- способность к взаимодействиям в ходе служебной деятельности в соответствии с этическими требованиями к служебному поведению (ПК);

- владение основными технологиями формирования и продвижения имиджа государственной и муниципальной службы, базовыми технологиями формирования общественного мнения (ПК).

Данные критерии помогут подготовить государственных и муниципальных управляющих, чтобы общекультурные и профессиональные компетенции были заложены с самого начала учебы. Внедрение ФГОС ВО оказало существенное влияние на образовательный процесс в целом – изменились требования к результатам освоения основной образовательной программа в логике комплексного подхода, увеличилась доля самостоятельной работы студентов, осуществляется активное внедрение

интерактивных технологий, изменяется роль преподавателя. Параллельность введения ФГОС на всех ступенях образования, а также указанные изменения требуют от педагогов умения определить уровень готовности учащихся к обучению по новым стандартам и на основе полученных результатов построить образовательную среду, которая бы способствовала эффективной организации учебного процесса и адаптации студентов к обучению в условиях реализации ФГОС.

Теперь рассмотрим практическую реализацию данных требований в реальной жизни. Проводя исследования профессионально–этического уровня государственных служащих, мы воспользовались итогами опроса в области деловой репутации государственных гражданских служащих, проведенных в 2012 году в Республике Башкортостан (количество респондентов 198 человек). Служащим предлагалось ответить на вопросы анкеты в области понятия «деловая репутация государственных гражданских служащих». Анализ структуры деловой репутации государственного гражданского служащего предполагает ответ на вопрос о том, какие именно качества должны составлять ее основу. Синтез точек зрения различных ученых, а также выступлений высших должностных лиц государственного управления позволяет сформулировать комплекс тех качеств, которые должны, судя по всему, лечь в основу деловой репутации государственного гражданского служащего: 1) первичные, исходные качества, которыми призван обладать человек, претендующий на должность гражданской службы; 2) приобретаемые, формируемые в процессе замещения должностей государственной службы, накопления опыта и продвижения по иерархии. Деловая репутация- это деловые, общекультурные и профессиональные качества во взаимосвязи. Таким образом, для нас представляет интерес общекультурные качества. Первичные (исходные) качества видятся в общекультурном аспекте - общая подготовка; целевые и ценностные жизненные ориентации; опыт общения с людьми; определенные этические и эстетические навыки; культура речи. В числе приобретаемых общекультурных качеств – знание истории и основных интеллектуальных ценностей современности; ораторское мастерство, навыки проведения массовых мероприятий; чувство лидерства и ответственности за него.

Рассмотрим итоги исследования с точки зрения изучаемой проблемы. Например, только 5,6% опрошенных госслужащих считают, что, несомненно, такая связь присутствует: уровень деловой репутации, а значит и высокие общекультурные качества (прим. автора) напрямую влияет на эффективность государственного управления, еще 33,3% из них исходят из того, что возможно, деловая репутация оказывает косвенное влияние на эффективность действий управленческого аппарата, а, значит, и государственного управления, а свыше половины респондентов (53 %) уверены, что никакой взаимосвязи между уровнем деловой репутации и эффективностью государственного управления не существует. Респонденты

очень негативно отнеслись к возможному применению процедуры онлайн-оценки уровня своей деловой репутации, а значит и своих общекультурных качеств, со стороны граждан, которым оказываются услуги: 61,1% из них высказались против внедрения подобной системы, посчитав, что данная оценка не способна дать объективную характеристику служащего; только 11,1% ответивших отметили, что результаты такой оценки будут объективными и полезными; еще 27,8% затруднились в выборе ответа[5,6].

Также мы рассмотрели итоги исследования профессионально-этического уровня государственных служащих ГУ МЧС по Амурской области. В ГУ МЧС состоит на службе 289 человек, из них 60 человек государственные служащие, которые и принимали участие в исследовании. Так как одним из факторов эффективности профессиональной деятельности является высокий уровень культуры служащих, были выявлены основные виды этикета. На вопрос «Какими элементами этикета необходимо обладать госслужащему?»- ответы расположились следующим образом (рисунок 1)

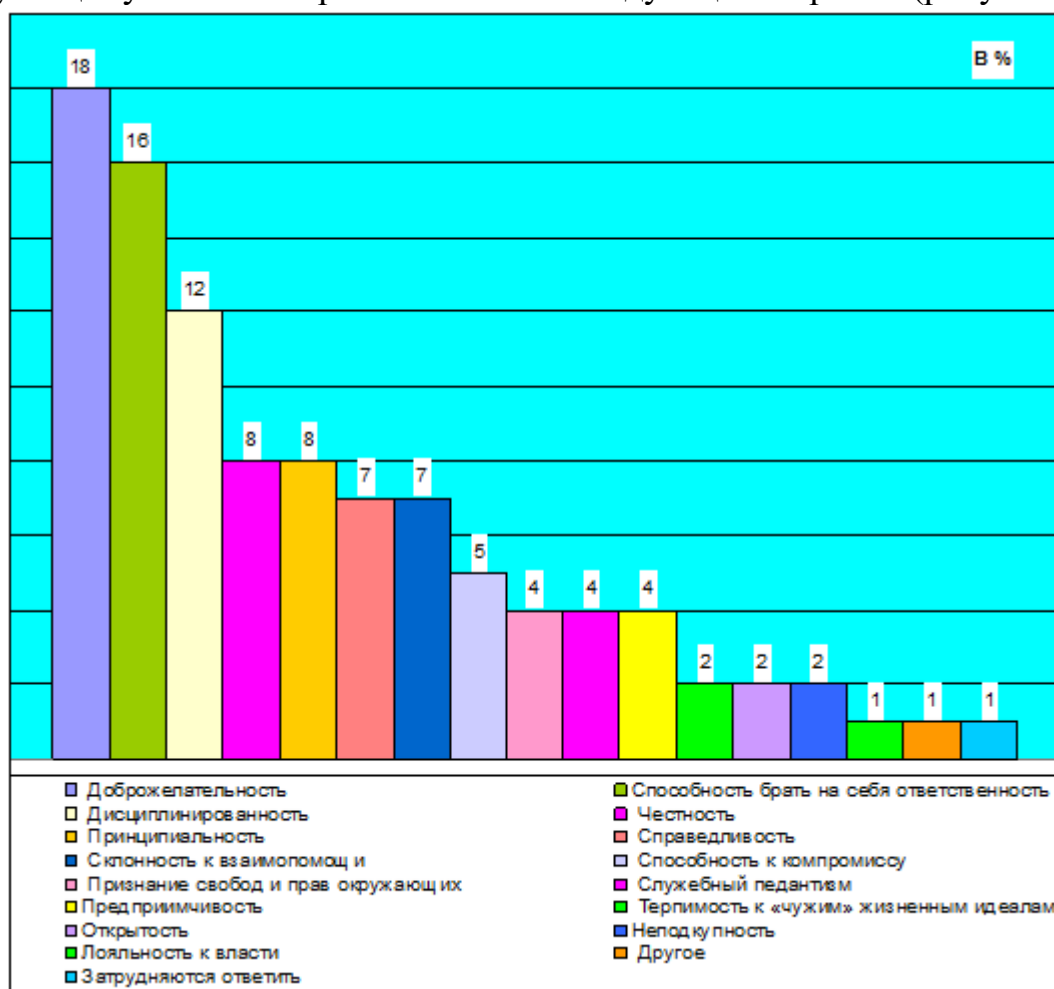


Рисунок 1 Главные элементы этикета государственных служащих

Как видим из рисунка 1, в число главных элементов этикета чиновников вошли, прежде всего, такие ценности, как доброжелательность, способность брать на себя ответственность, дисциплинированность, а затем уже называются честность, принципиальность, справедливость, только на

12-14 местах неподкупность.

Таким образом, в русле правового закрепления этики и культуры государственного гражданского служащего стоит отметить, что законодателем установлены требования не только к действующим чиновникам, но и к будущим государственным гражданским служащим. Однако, закрепляя требования к уровню этики и культуры государственного гражданского служащего, законодатель не устанавливает реальных рычагов воздействия на государственных служащих с целью повышения их уровня этики и культуры.

По итогам двух исследований видно, что уровень этики и культуры пока находится не на достаточном уровне потому, что сами госслужащие не понимают или же не признают необходимость высокого уровня этики и культуры госслужащих. С другой стороны руководство государственных органов не дает мотивационных моментов для повышения уровня этики и культуры госслужащих. Необходимость внедрения жестких норм, регламентирующих поведение на государственной службе, стала одной из наиболее значимых проблем. Повышение уровня этики государственных служащих, путем повышения профессиональной деятельности, формирование этических норм, путем внедрения в программы переподготовки кадрового потенциала этического кодекса, является важным условием эффективного функционирования государственной службы на благо общества.

Использованные источники:

1. Типовой Кодекс Этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих от 23 декаб. 2010 г. [Электронный ресурс] : одобрен решением Президиума Совета при Президенте РФ по противодействию коррупции 23.12.2010// СПС «Консультант Плюс».
2. «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих» [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 12 авг. 2002 г. № 882-УП : принят Указ. През.// СПС «Консультант Плюс».
3. «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ : принят Гос. Думой 7 июля 2004 г. : одобр. Советом Федерации 15 июля 2004 г. // СПС «Консультант Плюс».
4. «О кодексе этики и служебного поведения государственных гражданских служащих Республики Башкортостан»: регион.закон РБ от 08 авг. 2002 г. №УП-428 : принят Указ.През.// СПС «Консультант Плюс»
5. Ханнанова Т.Р. Деловая репутация государственных гражданских служащих: теоретико- методологические основы [Текст] / Т. Р. Ханнанова, З. Р. Мингазова // Монография. – 2013. – С. 36–52.
6. Ханнанова Т.Р. Деловая репутация государственных гражданских служащих в системе кадровой политики РФ [Текст] / Т. Р. Ханнанова, З. Р. Мингазова // Монография. – 2013. – С. 61–78.

КРИМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПРЕСТУПНИКОВ

Сейчас каждый из нас ощущает, что в последние 10-12 лет общество постигла какая-то апатия, и равнодушие к бедам детей. Из-за системной ошибки власти, а, может хуже, злого умысла открыт широкий доступ к ничегонеделанию, пьянству, наркомании, преступности среди детей и подростков, отсутствие моральных обязательств, уважения.

Люди, вставшие на путь совершения преступлений в юном, возрасте, трудно поддаются исправлению и перевоспитанию и представляют собой резерв для взрослой преступности. Между преступностью несовершеннолетних и преступностью взрослых существует тесная связь. Одной из причин преступности взрослых является преступность несовершеннолетних. Преступность взрослых уходит корнями в то время, когда личность человека только формируется, вырабатывается его жизненная ориентация, когда актуальными являются проблемы воспитания, становления личности [1, стр.15].

Наиболее точно, по нашему мнению, само понятие преступности сформулировано в учебнике «Криминология», под редакцией академика Кудрявцева. В данной работе преступность представлена как: отрицательное социально-правовое явление, существующее в человеческом обществе, имеющее свои закономерности, количественные и качественные характеристики, влекущее негативные для общества и людей последствия, требующее специфических государственных и общественных мер контроля за ней [2, стр. 48].

Обязательным условием привлечения лица к уголовной ответственности является достижение им определенного возраста. Лицо является субъектом преступления и может быть привлечено к уголовной ответственности, если оно в момент совершения преступления достигло 16 лет. Таково общее правило. В тоже время за ряд тяжких преступлений, например убийство, грабеж, изнасилование, закон устанавливает уголовную ответственность с 14 лет.

Определяя возрастные особенности преступников, криминологи обычно делят несовершеннолетних на следующие группы: 14-15 лет - подростково-малолетняя, 16-17 лет - несовершеннолетние. Статистические данные МВД РФ показывают, что более половины несовершеннолетних, совершивших преступления, относятся к возрастной категории 16-17 лет. Подростки 14-15 лет совершают 30-32% преступлений [4, стр. 77].

Среди несовершеннолетних преступников, преобладают лица мужского пола. Согласно статистике в общей массе несовершеннолетних, совершивших преступления, лица мужского пола составляют примерно 90%,

девушки - около 9%. В последние годы наблюдается расширение круга и количества преступлений, которые совершают девочки-подростки и девушки. Это не случайно, как не случайно и то, что увеличилось число подростков женского пола, которые занимаются проституцией, пьянствуют, ведут аморальный образ жизни, неизбежным следствием чего является преступное поведение.

Изучение несовершеннолетних, совершивших преступления по месту жительства, показывает, что доля городских жителей среди них составляет 75%, а сельской местности - 25 %. Указанные различия зависят от социально-экономических условий, а также от традиций и обычаев, исторически сложившихся в деревне и в городе [3, стр. 105].

В юридической литературе часто указывается на взаимосвязь образовательного уровня и личности преступника. По этому признаку можно судить о потенциальных возможностях личности несовершеннолетнего правонарушителя в исполнении им своих социальных функций, зависящих в определенной степени от уровня его культуры, интересов. Говоря об уровне образования несовершеннолетних преступников, надо заметить, что он более низкий, чем у сверстников. Среди них часто встречаются второгодники, бросившие учебу в школах, ПТУ, а некоторые - во вспомогательных школах.

Более 30% несовершеннолетних, совершивших преступления, нигде не учились и не работали, причем наблюдается тенденция роста числа неработающих и не учащихся участников преступлений.

С криминологической точки зрения, особое значение имеет изучение семейного положения несовершеннолетних преступников. Это вполне понятно, ибо в семье формируются социально значимые качества личности и свойственные ей оценочные критерии.

Исследования показывают, что более 2/3 несовершеннолетних преступников воспитывались в семьях, где постоянно присутствовали ссоры, скандалы, взаимные оскорбления, пьянство и разврат. Каждого 8-10 рецидивиста, вставшего на преступный путь в раннем возрасте, в пьянство и совершение преступлений вовлекли родители, старшие братья, близкие родственники.

Кроме того, неблагополучная семья оказывает негативное влияние не только на собственных членов, но и на других подростков, с которыми дружат их дети. Таким образом, происходит процесс «заражения» подростков, не принадлежащих непосредственно к данной семье.

Характерные особенности имеет и круг общения несовершеннолетних правонарушителей. В основном это - ранее судимые, злоупотребляющие спиртными напитками, наркотиками.

Особой является и проблема досуга. Свободного времени у несовершеннолетних правонарушителей в 2-3 раза больше, чем у их законопослушных сверстников. В то же время согласно результатам отдельных исследований по мере увеличения свободного времени интересы подростков деформируются и приобретают негативный оттенок. Более того,

чем больше свободного времени, тем выше вероятность совершения правонарушений. По данным тех же исследований, из числа подростков, имеющих 2-3 часа свободного времени, на учете в полиции состояло 18%, 5-7 часов - 53%. Именно в досуговой сфере подростки совершают большинство преступлений.

В заключение хочется отметить, что преступность молодеет и принимает устойчивый рецидивный характер. А такая криминализация молодежной среды лишает общество перспектив установления в скором будущем социального равновесия и благополучия.

Главная роль в решении этой острейшей проблемы отводится социальной педагогике, хотя, конечно, решить ее можно только комплексно, с привлечением всех сил общества. Необходимо изучить причины, источники, обуславливающие правонарушения, и на этой основе построить такую систему профилактической деятельности, которая обеспечила бы постепенное сокращение преступности.

Использованные источники:

1. Буянов М.И. «Ребенок из неблагополучной семьи». М. Просвещение, 2010 г.
2. «Криминология», Кудрявцев В.Н., Эминов В.Е., М.2011 г.
3. Домова А.И. «Социально-психологические аспекты преступности несовершеннолетних». М. Юридическая литература, 2010 г.
4. Игошев К.Е. Психология преступных проявлений среди молодежи. М, 2012 г.

*Миненко А.В.
студент 303 гр.*

*Буслова В.С.
студент 303 гр.*

*Костюченко С.Н.
студент 303 гр.*

*Брянский государственный университет
им. акад. И.Г. Петровского
филиал в г. Новозыбкове*

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ РАЗДЕЛА «МЕХАНИКИ» В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ ФИЗИКИ

Аннотация: особенности изучения раздела «Механика»

Первая особенность раздела «Механика» заключается том, что именно с механики обычно начинают изучение курса физики в средней школе. Это объясняется тем, что механические процессы является формой движения, наиболее доступной для наблюдения. К тому же моделирование физических систем в физике связано с созданием механических образов. Это определяет место механики в общеобразовательном курсе физики и требует от учителя внимания к усвоению учащимися материала.

Вторая особенность состоит в том, что в механике достаточно полно представлена физическая теория. Поэтому у педагога есть возможность на примере механики проиллюстрировать структуру физической теории.

Третья особенность — использование эксперимента в преподавании механики. В изучении механики опыты играют очень важную роль: они являются источником знания и критерием истинности любой теории.

Развитие ЭВМ, технических средств способствует более быстрому и качественному освоению данного раздела: появление новейшего оборудования для проведения опытов, проекционная техника позволяет изучать различные аспекты, особенности, производить точный и понятный для всех учеников расчет.

Сейчас в информационной сфере происходят глобальные изменения. Это связано с развитием техники, информационной сети. «Компьютерные технологии развиваются стремительно, темпы же их осмысления преподавателями-методистами отстают от теоретических разработок. В связи с этим на первый план выходит необходимость разработки педагогических и информационных технологий и средств, создаваемых в общем концептуальном и технологическом ключе, обеспечивающем их тесную интеграцию». [1]

Использованные источники:

1. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2015 - №2.
2. С.Е. Каменецкий, Н.С. Пурышева и др. Теория и методика обучения физике в школе: Частные вопросы / Под ред. С.Е. Каменецкого. - Москва: Издательский центр «Академия», 2000. - 384 с.

*Миннигулова Э.Ф.
студент*

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ МЕЖБАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ

Без сбалансированного развития рынка финансов и стабильности всех участников невозможен рост экономики. Система расчета денег и производства продукции взаимосвязаны. Именно поэтому поддержка банковских организаций очень важна с точки зрения развития страны.

Межбанковские кредиты, в первую очередь, поддерживают ликвидность банков. Кредитные организации, испытывающие недостаток собственных средств, обращаются за ссудой к другим подобным структурам. Это выгодно обеим сторонам: банки-кредиторы увеличивают доходность благодаря тому, что лишние накопленные средства оборачиваются, а банки-заемщики решают свои проблемы, увеличивая свои возможности на внутреннем рынке.

Предоставление и получение кредитов коммерческими банками на

межбанковском рынке регламентируется Законом "О банках и банковской деятельности", Гражданским кодексом, уставами коммерческих банков и кредитными договорами.

Предоставление межбанковских кредитов должно сопровождаться открытием счетов в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учёта коммерческих банков.

Существует несколько видов межбанковских кредитов:

1. овернайт – ссуды, которые предоставляемые всего на один операционный день, и помогающие финансовой организации завершить расчеты конкретного дня, поддерживая нулевой баланс между активами и пассивами;

2. овердрафт – в этом случае банки открывают взаимные корреспондентские счета, и учитываются их остатки, кредитовые и дебетовые, на конец рабочего дня;

3. срочные кредиты на разные периоды – от 1 до 180 дней. Они могут быть обеспеченными или нет, и при этом меняется уровень риска для банка-кредитора.

Для получения кредита необходим определенный пакет документов, а также между учреждениями заключается договор, в котором учтены все аспекты. Процентная ставка зависит от нескольких факторов, как правило, от рейтинга банка в общей системе финансов страны, его надежности и стабильной работы.

Основным источником информации для определения кредитоспособности заемщика о межбанковских кредитах является баланс банка.

Договор межбанковского кредита должен включать следующие основные положения:

1. предмет договора;
2. права и обязательства банка-кредитора и банка-заемщика;
3. ответственность сторон;
4. порядок разрешения споров;
5. условия изменения договора;
6. особые условия;
7. срок действия договора.

Объем кредитования Банком России увеличивается очень динамично, вызывая рост спроса на средства в национальной валюте.

В целом, межбанковский кредит — довольно дорогой кредитный ресурс, однако по ним **не устанавливаются резервные требования**, поэтому вся сумма полученного кредита может быть использована банком для прибыльных вложений.

УСЛОВИЯ ОВЕРДРАФТА В РАЗЛИЧНЫХ БАНКАХ УФЫ

Овердрафт представляет собой кредит или заем на карту клиента банка при появлении у него срочной потребности в финансах. Впоследствии данный кредит погашается за счет денежных средств, регулярно поступающих на карту заемщика. Проценты по овердрафт кредиту гораздо больше, чем по обычному, и возмещать его необходимо полностью. Однако получить такой кредит гораздо проще.

Транш — это передача денежных средств или ценных бумаг по договору финансирования; как правило, привязаны к определенному договору, составленному двумя или больше лицами. Транши характеризуются различными сроками, датами передачи ценных бумаг, рисками, а также рядом других условий, составляемых в индивидуальном порядке.

Рассмотрим условия овердрафт кредита для малого бизнеса в разных банках Уфы и выявим наиболее выгодные из них.

Кредит «Бизнес-Овердрафт» Сбербанк России предоставляется индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям с годовой выручкой не более 400 млн рублей.

Условия кредитования следующие:

1. срок кредитования — до 12 месяцев;
2. срок траншей — от 30 до 90 календарных дней;
3. процентная ставка — от 17,17%;
4. валюта — рубли РФ;
5. максимальная сумма кредита — 17,000,000 рублей;
6. обеспечение — поручительство основных владельцев бизнеса;
7. страхование — не обязательно;
8. неустойка за несвоевременное перечисление платежа в погашение кредита или уплату процентов — 0,1% от суммы просроченной задолженности, начисляется на сумму просроченного платежа за каждый день просрочки. [1]

Овердрафтное кредитование в Банке «Открытие» — кредитование для оплаты товаров и услуг при недостатке или отсутствии собственных денежных средств на расчетном счете клиента.

Условия предоставления овердрафта:

1. срок кредитования — до 12 месяцев;
2. срок траншей — 30 дней;
3. валюта — рубли РФ;
4. возможно досрочное расторжение договора;
5. максимальная сумма кредита — от 300,000 до 60,000,000

рублей. [4]

Программа «Бизнес-Овердрафт» в банке Уралсиб — кредитование расчетного счета при недостаточности или отсутствии на счете денежных средств с целью оплаты платежных документов.

Основные условия предоставления овердрафт кредита:

- 1) срок кредитования — до 12 месяцев;
- 2) срок траншей — 30 дней;
- 3) процентная ставка — от 20%;
- 4) валюта — рубли РФ;
- 5) порядок погашения кредита — безакцептное списание.

Окончательная процентная ставка за пользование кредитом определяется по результатам рассмотрения кредитной заявки клиента в зависимости от его финансового, социально-правового состояния, качества обеспечения по сделке. [5]

ВТБ осуществляет кредитование в форме овердрафта по расчетному счету в рублях РФ в случаях, когда у клиента есть потребность в денежных средствах при отсутствии их на расчетном (текущем) счете.

Условия кредитования в виде овердрафта:

- 1) срок кредитования — до 12 месяцев;
- 2) обязательство по погашению основного долга возникает в конце срока кредитования; или клиент обязан в течение срока овердрафта обеспечить в каждом календарном месяце (кроме месяца, в котором произведено первое использование денежных средств по соглашению об овердрафте) наличие хотя бы одной даты отсутствия ссудной задолженности.

Овердрафт предоставляется без залогового обеспечения, при этом обязательно предоставление поручительства. Окончательный перечень поручительств определяется при рассмотрении заявки в Банке. [2]

Программа кредитования «Кредитование расчетного счета в режиме овердрафт» в Инвесткапиталбанке имеет следующие условия:

- 1) максимальная сумма кредита — 400,000,000;
- 2) валюта — рубли РФ;
- 3) пеня — 0,1% от суммы несвоевременно погашенной задолженности за каждый день просрочки, либо от суммы неуплаченных в срок процентов за каждый день просрочки, соответственно. [3]

Итак, рассмотрев данные условия можно сделать следующие выводы.

По срокам кредита и траншей овердрафты во всех рассмотренных банках аналогичны. Однако по максимальным суммам кредитов есть существенная разница: начиная от 17,000,000 Сбербанк и заканчивая 400,000,000 Инвесткапиталбанка. Конечно, анализируя все условия можно также обратить внимание на то, что предлагаемая банками информация об условиях овердрафтов в основном очень маленького объема. Также чаще всего пользуются спросом более известные банки, типа Уралсиба и Сбербанк.

Поэтому несмотря на все более выгодные условия, предлагаемые другими, более мелкими банками, малый бизнес все-таки, по моему мнению, будет пользоваться услугами более «проверенных» банков, которые уже давно зарекомендовали себя, во избежание дополнительных рисков.

Использованные источники:

1. Бизнес Овердрафт [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits/short/bus_overdraft/ (Дата обращения: 10.04.2015)
2. Кредит в форме овердрафта [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.vtb.ru/business/lending/lending_overdraft/ (Дата обращения: 10.04.2015)
3. Кредит «Овердрафт классический» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.investcapitalbank.ru/ufa/sme/credits/corporate/overdraft/> (Дата обращения: 10.04.2015)
4. Овердрафты малому бизнесу [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.otkritiefc.ru/small_business/loan/overdraft/ (Дата обращения: 10.04.2015)
5. Программа «Бизнес Овердрафт» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.bankuralsib.ru/smallbusiness/credits/overdraft.wbp/> (Дата обращения: 10.04.2015)

Минюк Е.О.
студент 6го курса
Институт экономики, финансов и бизнеса
Россия, г. Уфа

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Одной из актуальных проблем в управлении персоналом сегодня является обучение сотрудников, нацеленное на достижение стратегических целей, обеспечение конкурентоспособности компании и готовности к проведению организационных изменений.

Обучение персонала – это целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов, руководителей и т.п. [4].

Сегодня любой динамично развивающейся компании требуются профессиональные, творческие работники, которым мало только «знаний, умений, навыков», привитие которых отличало прежнюю советскую систему образования. И эта тенденция наблюдается во многих компаниях, и как следствие учебные заведения сегодня стараются выпустить не «человека знающего», а «человека деятельного», обладающего необходимыми компетенциями. Именно «человек деятельный», по мнению М. Коупа, являющийся наиболее важным сегодня корпоративным ресурсом, может

активно формировать личный капитал, управлять им, использовать таланты для создания рыночных ценностей для себя и других [8].

В этой связи представляется важным определить, что такое компетенция. Термин «компетенция» как определение профессиональной успешности ввел Р. Боятис. Компетенция сегодня – это комплекс знаний, навыков, личностных характеристик человека, наиболее эффективно проявляемых им при осуществлении рабочей деятельности. Если знания, умения, навыки – это основа успешной деятельности, то компетенция – это уже правильное решение, принятое в реальной ситуации.

Многие специалисты связывают проявление компетенции работника с наличием профессиональной культуры поведения. Но профессиональная культура и ее элементы зачастую вступают в противоречие с компетенциями отдельных сотрудников, что затрудняет эффективное функционирование компании. Сглаживанию этих противоречий во многом способствует корпоративное обучение персонала, направленное на распространение среди сотрудников базовых знаний о компании, ее миссии, целях, предоставляющее возможности для саморазвития и совершенствования работника как личности и как профессионала, способствующее налаживанию позитивных межличностных отношений в коллективе и повышению общекультурного уровня сотрудников.

В связи с динамичным развитием экономики, постоянным изменением ассортимента производимой и реализуемой продукции, совершенствованием технологических процессов, профессиональные знания и навыки специалистов быстро устаревают. Поэтому в организации должна применяться непрерывная система обучения персонала. Она предполагает массовый охват работников, постоянную актуализацию корпоративных знаний.

Обучение персонала может происходить как в форме тренингов и долгосрочных комплексных модульных программ, так и реализовываться с помощью технологии дистанционного обучения.

Тренингом называют форму активного обучения, направленную на развитие знаний, умений, навыков и социальных установок. Тренинг учит применять информацию на практике, поскольку ставит человека в ситуацию воздействия на его личность, целью которой является самопознание и саморазвитие человека. Тренинг – это обучение посредством получения эмоционального опыта и развития навыков для дальнейшего саморазвития личности [6].

Достаточно широкое распространение в эпоху динамичного развития общества и экономики получают, прежде всего, активные формы обучения, так называемые бизнес-тренинги, цель которых – повышение эффективности деятельности и взаимодействий. В практике профессионального обучения сложилось несколько форм проведения тренинговых курсов:

- решение проблемных ситуаций («кейсов»);

- деловые игры (имитация профессиональной деятельности, социального взаимодействия);
- ролевые игры (проработка ситуаций);
- групповые дискуссии;
- мозговой штурм (генерирование разнообразных идей решения проблемы и анализ наиболее удачных на предмет реализации);
- фасилитация (информационный обмен);
- видеоанализ (анализ поведения участников в реальных ситуациях взаимодействия).

Каждая компания имеет собственные программы тренингов, группу тренинг-менеджеров, самостоятельно разрабатывает стандарты (например, стандарты обслуживания клиентов, реагирования на запросы клиентов, стандарты мерчандайзинга и т.д.).

Развитие любой компании неизбежно влечет за собой увеличение штата, а, следовательно, и необходимость обучения вновь пришедших сотрудников. Чтобы охватить большую аудиторию, мотивировать сотрудников на карьерный рост и повышение квалификации, правильно и своевременно донести до них корпоративные знания весьма эффективной представляется система дистанционного обучения (СДО). Основная цель внедрения СДО – повышение качества подготовки специалистов компании на основе использования современных информационных технологий.

Многим компаниям удастся удачно сочетать традиционные, классические, и дистанционную форму обучения, причем они не исключают и не заменяют, а именно дополняют друг друга.

Кроме названных форм, многие компании широко применяют такие хорошо известные, но несколько позабытые формы обучения, как наставничество (mentoring – с англ. «наставничество, менторство»), которое полезно для любой категории сотрудников. Это действенный метод повышения эффективности работы сотрудников компании, который заключается в развитии нового сотрудника на рабочем месте и оказания помощи в решении рабочих вопросов опытным коллегой, не являющимся его прямым руководителем. Данный метод также применяется для раскрытия у нового сотрудника потенциала и его дальнейшей реализации в компании. Основная цель наставничества – адаптация в коллективе и профессиональное развитие. Правильно построенная система наставничества позволит избежать «утечки умов» из-за ухода опытных сотрудников. Кроме того, подобное взаимодействие в коллективе укрепляет командный дух и корпоративную культуру. Следовательно, компания приобретает высокопрофессиональную и мотивированную команду сотрудников, которая разделяет ее ценности.

Обучение новых сотрудников (или стажеров, как их принято сейчас называть) на первом этапе может проводиться в виде лекций в учебных аудиториях. Плюсом же в данной форме обучения является его низкая

стоимость и возможность передать большее количество информации большему количеству учащихся за меньшее время. Однако многие отмечают, что данный метод обучения в современных условиях потерял свою актуальность.

Многие продвинутые компании сегодня осуществляют практическое внедрение такой относительно новой формы обучения, как коучинг (coaching – с англ. «наставничество, тренировка, инструктаж») – личностное развитие специалиста. В коучинге клиент (в данном случае в качестве клиента выступает обучаемый) оперирует имеющимися знаниями и путем их анализа приходит к новым выводам. Плюс, безусловно, является развитие умений анализировать и применять имеющиеся знания, а также получение мотивации к их использованию, при относительно малозатратном механизме применения (продолжительность зависит от способностей клиента). Недостатком данной формы является малое количество квалифицированных специалистов и высокая оплата их услуг вследствие неразвитости данного рынка услуг в России.

Таким образом, создание современной и эффективной системы управления человеческими ресурсами предполагает реализацию программ профессионального развития персонала, которые включают в себя разнообразные методы и технологии обучения. Их органичное сочетание позволяет охватить весь персонал и сделать эффективным его обучение.

Использованные источники:

1. Ахмадеев А.А., Галина А.Э. Профессиональное развитие персонала как необходимое условие развития экономики // Научно-аналитический журнал «Научный обозреватель». – 2014. – № 5 (41). – С. 34-35.
2. Ахмадеев А.А., Галина А.Э. Организация обучения персонала // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 мая 2014 г.). – Уфа: Издательство «Аэтерна», 2014. – С. 257-260.
3. Кларин М.В. Корпоративный тренинг: от А до Я. – 2-е изд., доп. – М.: «Дело», 2012.
4. Кроль В.М. Дистанционное образование: психолого-педагогические основания // Высшее образование в России. – 2009. – № 8.
5. Максимова Л.Н. Перспективы изучения феномена профессиональной культуры // Вестник СГТУ. – 2007. – № 2 (24) Выпуск 1.
6. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб: «Питер Ком», 2011.
7. Хуторской А.В. Педагогическая инноватика. – М.: «Академия», 2008.
8. Cope M. The Seven Cs of Consulting. - Financial Times Prentice Hall Publishing, 2000.

Минюк Е.О.
студент 6го курса
Институт экономики, финансов и бизнеса
Россия, г. Уфа

ОРГАНИЗАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРЕНИНГОВОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО «СПОРТМАСТЕР»)

ООО «Спортмастер» является ведущей торговой компанией в России на рынке спортивных товаров. Данная торговая сеть представлена 350 магазинами в более чем 100 городах России. Деятельность компании направлена на развитие успешного и эффективного бизнеса, предложение клиентам оптимального ассортимента качественных товаров для спорта и активного отдыха при оптимальном уровне сервиса, который обеспечивают несколько тысяч человек персонала. Поэтому компании требуются профессиональные, творческие работники. Руководство ООО «Спортмастер» вполне осознает актуальность вопроса обучения сотрудников, понимает, что в современном мире человек, работая в организации, должен постоянно совершенствоваться, повышая уровень образования и квалификации, осваивая новые знания, приобретая и развивая практические навыки [1].

Организация корпоративного обучения персонала в ООО «Спортмастер» направлена на плановую и последовательную реализацию программ профессиональной подготовки сотрудников с целью развития их базовых и личных компетенций.

В ООО «Спортмастер» применяется непрерывная система обучения персонала в форме тренингов и долгосрочных комплексных модульных программ, в том числе реализуемых с помощью технологии дистанционного обучения. Также в ООО «Спортмастер» широко применяется наставничество (mentoring), которое полезно для любой категории сотрудников: торгового персонала, линейных руководителей, специалистов; в зависимости от целевой аудитории разработаны различные программы адаптации стажеров. Таким образом, с педагогической точки зрения в ООО «Спортмастер» найдено очень удачное сочетание традиционной, классической, и дистанционной форм обучения, причем они не исключают и не заменяют, а именно дополняют друг друга.

Но любое обучение персонала для работодателя имеет смысл только при получении определенного эффекта, как экономического, так и социального. Говоря об экономической и социальной эффективности обучения квалифицированных кадров необходимо отметить следующее. Обучение квалифицированных кадров является эффективным в том случае, если связанные с ним издержки будут в перспективе ниже издержек организации на повышение производительности труда за счет других факторов или издержек, связанных с ошибками в найме рабочей силы. Поскольку определение результатов, достигнутых с помощью обучения квалифицированных кадров, сопряжено с определенными трудностями,

налицо экономическая эффективность обучения в форме снижения издержек, которые поддаются точному расчету. Обучение квалифицированных кадров затрагивает важные факторы социальной эффективности. Повышение профессионального мастерства положительно отражается на гарантии сохранения рабочего места, возможностях повышения в должности, расширении внешнего рынка труда, на величине доходов организации, на чувстве собственного достоинства и возможностях самореализации [2].

Попытаемся оценить эффективность основной формы обучения, применяемой в компании, – тренинга. В ООО «Спортмастер» применяется такой вид тренинга, как корпоративный бизнес-тренинг, цель которого – повышение эффективности деятельности и взаимодействий. Открывая очередной магазин, специалисты тренинг-центра ООО «Спортмастер» проводят обучение персонала. У компании имеются собственные программы, группа тренинг-менеджеров, самостоятельно разработанные стандарты (например, стандарты обслуживания клиентов, реагирования на запросы клиентов, стандарты мерчандайзинга). Компания максимально использует имеющиеся ресурсы: во-первых, обучает сотрудников в Москве; во-вторых, специалисты московского тренинг-центра проводят обучения в регионах; в-третьих, используется потенциал региональных коллег. Специалистами тренинг-центра проводятся мастер-классы, организуются обучающие семинары, «горячая линия» для HR-специалистов Москвы и регионов как компании, так и сторонних лиц и организаций. В каждом регионе есть HR-менеджер, прошедший стажировку и аттестацию в центральном тренинг-центре. Например, тренинг «Стандарты фирменного обслуживания клиентов», требования которого должен знать каждый сотрудник, будь то директор магазина, администратор, продавец или кассир, транслируется в регионах HR-менеджерами компании. В некоторых регионах, например в Санкт-Петербурге и Киеве, работают региональные тренинг-центры.

При проведении тренингов в ООО «Спортмастер» используются самые разнообразные методы: решение проблемных ситуаций («кейсов»); деловая игра (имитация профессиональной деятельности, социального взаимодействия); ролевая игра (проработка ситуаций); групповая дискуссия; мозговой штурм (генерирование разнообразных идей решения проблемы и анализ наиболее удачных на предмет реализации); фасилитация (информационный обмен) и видеоанализ (анализ поведения участников в реальных ситуациях взаимодействия).

Эффективность проводимых мероприятий постоянно оценивается и отслеживается с помощью получения обратной связи от тех, кто обучается. В декабре 2014 года нами был проведен анкетный опрос для выявления социально-психологических изменений у сотрудников и в коллективе в целом, показывающих эффект по прошествии одного месяца после проведения корпоративного управленческого тренинга. Оценка была

проведена не с точки зрения экономической эффективности, а, прежде всего, с точки зрения организации самого процесса и социально-психологического эффекта.

Основными разбираемыми темами были: 1) KPI (Key Performance Indicators - ключевые показатели результативности деятельности - это показатели, которыми удобно измерять результаты работы фирмы в целом, отдельных подразделений и непосредственно сотрудников, а также мотивировать персонал на достижение требуемых результатов) руководителя, продавца, магазина; 2) планирование работы; 3) расстановка приоритетов; 4) делегирование.

В опросе участвовало 126 человек. Это стажеры, кассиры, продавцы и директора 4 магазинов торговой сети ООО «Спортмастер» в городе Уфа. Респонденты были представлены на 52,4% (66 человек) – мужчинами, на 47,6% (60 человек) – женщинами. Возраст респондентов варьировался в диапазоне от 19 лет до 46 лет (из 126 опрошенных: молодежь (19-30 лет) – 72,2%, сотрудники среднего возраста (31-40 лет) – 22,2%, люди старше 41 года – 5,6%). Далее проанализируем полученные результаты.

Большинство опрошенных (53 %) после тренинга отметили общее повышение жизненного тонуса и эмоционального подъема, практическую реализацию полученных знаний на практике. Снижение конфликтности при делегировании полномочий отметили 58 % опрошенных директоров и старших смены. Открыли в себе возможности самореализации и используют полученные навыки целеполагания и планирования 71 % сотрудников. Стали грамотно использовать рабочее время, повысили личные продажи – 38% продавцов.

В то же время опрошенными были отмечены недостатки при проведении тренинга. Так 6 % отметили, что начало тренинга было скучным, не было динамизма. 9 % не успевали усвоить информацию, наблюдалось механическое записывание без осознания. Среди стажеров большинство (71 %) к положительным факторам отнесли то, что обучение стажеров проводится в классах, полностью имитирующих торговый зал с выставленным товаром. Но некоторые (12 %) просто не успевали ни смотреть, ни записывать и терялись в проблемных ситуациях.

В целом можно охарактеризовать тренинг эффективным как форму обучения в ООО «Спортмастер».

Оценим плюсы тренинговых программ компании. Во-первых, они могут охватить большую аудиторию; во-вторых, транслировать структурированные формализованные корпоративные знания, что очень важно. В-третьих, компания и сотрудники имеют очень оперативный канал взаимодействия. В-четвертых, выстраивается единое информационное поле. Кроме того, тренинговая форма позволяет решать еще одну задачу, связанную с основным принципом кадровой политики компании, - задачу работы «на вырост». Компания открывает новые магазины, в которых от 50 до 80% вакансий линейных руководителей и специалистов заполняется за

счет внутренних ресурсов. Существующая система «кадрового клуба», которая при помощи тренингов КРІ позволяет каждому сотруднику самому или с помощью тренера определить, насколько его профессиональный уровень соответствует открывшейся вакансии. Тренинг - это уникальный инструмент для обучения, оценки, развития, аттестации персонала.

Если говорить о минусах, то он один – это финансовые затраты на покупку оборудования, оплату тренеров. Но они окупаются прибылью, полученной от мотивированного и квалифицированного персонала. Хотелось бы отметить еще один недостаток – учебные курсы пока недостаточно интерактивны. Но специалисты тренинг-центра в настоящее время решают данную проблему.

Использованные источники:

1. Ахмадеев А.А., Галина А.Э. Профессиональное развитие персонала как необходимое условие развития экономики // Научно-аналитический журнал «Научный обозреватель». – 2014. – № 5 (41). – С. 34-35.
2. Ахмадеев А.А., Галина А.Э. Организация обучения персонала // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 мая 2014 г.). – Уфа: Издательство «Аэтерна», 2014. – С. 257-260.
3. Кларин М.В. Корпоративный тренинг: от А до Я. – М.: «Дело», 2002.
4. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика. – СПб: «Питер Ком», 1998.

Минюк Е.О.

студент бго курса

Институт экономики, финансов и бизнеса

Россия, г. Уфа

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Одной из актуальных проблем в управлении персоналом сегодня является его обучение, которое представляет собой целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов, руководителей и т.п. [3].

Профессионалами, столь необходимыми для развития современного бизнеса, сегодня могут считаться только образованные, высококвалифицированные работники, владеющие несколькими смежными профессиями и специальностями. А такой уровень подготовки основывается на фундаментальном базовом образовании и регулярной профессиональной переподготовке и повышении квалификации. От организаций обучение персонала требует значительных затрат времени и материальных ресурсов. Однако, применение инновационных и оптимизация существующих

технологий обучения способны значительно снизить усилия и затраты на обучение персонала.

Дистанционное обучение – относительно новое явление в педагогике. Если говорить об образовании и обучении, то опыт показывает, что освоение современным человеком знаний возможно преимущественно на основе самообразования. Дистанционное обучение в данном случае подходит как нельзя лучше, поскольку предполагает самоактуализацию познавательной потребности персонала и помощь в процессе самообразования.

Практически все специалисты в области дистанционного обучения понимают его как учебный процесс под руководством педагога, полностью сетевой или интегрированный с традиционным обучением [2].

Для России с ее обширной территорией и отдаленными от центра регионами, а также для крупных федеральных торговых сетей (к числу которых относится в частности «Спортмастер»), такой вид обучения особенно актуален. Потенциально он предоставляет возможность работникам независимо от места проживания, без отрыва от работы, пройти профессиональную переподготовку и повысить квалификацию в ведущих образовательных центрах.

К сожалению, процесс развития дистанционного образования в России пока идет крайне медленно и сдерживается главным образом несовершенством нормативно-правовой базы в области образования, недостаточным материально-техническим обеспечением, дефицитом компьютерной техники, ограниченными возможностями телекоммуникационных сетей и другими объективными и субъективными факторами.

При этом, эффективная система дистанционного обучения (далее – СДО) должна быть максимально гибкой. Для этого процесса важны синхронизация учебного процесса со свободным от работы временем, возможность учёта ранее полученного образования, упрощение процедуры перевода на другие программы обучения. Поэтому, в СДО применяются информационные технологии обучения.

Разработчики технологий дистанционного обучения указывают на следующие его особенности:

- гибкость (каждый может учиться столько, сколько ему лично необходимо для освоения курса и получения необходимых знаний);
- дальное действие (расстояние от места, где находится обучаемый, до образовательного центра не является препятствием);
- асинхронность (педагог и обучаемый работают по удобному для каждого расписанию и в удобном темпе);
- массовость (количество обучающихся может быть любым);
- рентабельность (экономическая эффективность дистанционного обучения, которое, по оценкам зарубежных и отечественных специалистов, обходится приблизительно на 10-50% дешевле);

- новая роль педагога (так называемого «тьютора»), когда на него возлагаются такие функции, как координирование познавательного процесса, корректировка преподаваемого курса, консультирование, руководство учебными проектами и т.д., взаимодействие педагога с обучаемыми осуществляется, в основном, асинхронно с помощью почты или систем связи, хотя допускаются и приветствуются также и очные контакты;

- новая роль обучающегося (требуется исключительная мотивированность, самоорганизация, трудолюбие и определенный стартовый уровень образования);

- новые информационные технологии (компьютеры, аудио- и видеотехника, системы и средства телекоммуникаций и др.).

Основу образовательного процесса при дистанционном обучении составляет целенаправленная и контролируемая активная самостоятельная работа обучающегося, который может учиться в удобном для себя месте, по индивидуальному расписанию, имея при себе комплект специальных средств обучения и согласованную возможность взаимодействия с педагогом и другими обучающимися по телефону, факсу, электронной и обычной почте.

Использование технологий дистанционного обучения в процессе обучения персонала предполагает получение как экономического, так и социального эффекта:

- возможность карьерного роста успешно прошедшему обучение персоналу;

- при наличии высокого качества программ и курсов по дистанционному обучению, повысить качество профессиональной подготовки персонала независимо от места их работы;

- создание дополнительных рабочих мест для персонала и преподавателей, обслуживающих систему дистанционного образования, а также разработчиков и производителей технических средств дистанционных технологий обучения;

- существенное снижение затрат на обучение персонала;
- предоставление возможности получить дополнительное образование не только руководителям и квалифицированным специалистам, но и другим категориям персонала (с инвалидностью, без образования), не имеющим возможности повысить квалификацию по другим формам обучения.

СДО может потенциально стать основой самообразования людей разного возраста, что открывает возможность увеличения темпов межотраслевой переквалификации профессиональных кадров в ходе научно-технического прогресса.

К преимуществам использования дистанционных технологий обучения можно отнести доступность, массовость, мобильность, отсутствие привязанностей к месту и времени обучения. В качестве недостатков следует

отметить отсутствие гарантии идентификации слушателя и отсутствие «живого» общения педагога и обучаемого. Кроме того, обучающимся дистанционно необходима гораздо более сильная мотивация учения. Многим трудно заставить себя регулярно и последовательно проходить курс обучения без контроля со стороны педагога и общения с другими обучающимися. Также к недостаткам дистанционного обучения можно отнести то, что для его осуществления необходим, по меньшей мере, персональный компьютер с доступом в Интернет. Такая возможность пока есть далеко не у всех, причины тому разные, в основном финансовые и социально-бытовые.

В зависимости от типа носителя можно выделить следующие методы обмена информацией между обучающимся и педагогом в процессе дистанционного обучения:

- учебные материалы распространяются на CD- и DVD-дисках, видео- и аудиокассетах, на магнитном или бумажном носителе;
- обучение с использованием Интернет-ресурсов.

Тенденцией последних лет можно назвать возрастание доли обучения через Интернет. Появились специальные компьютерные программы-оболочки дистанционного обучения и тестирования приобретенных знаний [2].

Любое обучение (в том числе и дистанционное) требует определенной организационно-информационной поддержки. Для этого как минимум необходимо иметь следующие структуры:

- проектирование учебного материала (курсов);
- доставка учебного материала слушателям;
- поддержка «справочных» материалов (базы данных (SQL), библиотека);
- консультации;
- контроль знаний;
- организация общения обучающихся (коллективные формы обучения).

При этом вполне очевидно, что в процессе обучения персонала в организациях технологии дистанционного обучения возможно применять только в процессе профессиональной переподготовки и повышения квалификации специалистов, уже имеющих базовое образование, необходимое для исполнения служебных обязанностей. Если же обучение связано со стажировками и практикой, в этом случае дистанционные технологии используются в основном как способ трансляции знаний. И уже от самого обучающегося зависит, готов ли он их усвоить.

Следует учитывать и то обстоятельство, что передача учебных и учебно-методических материалов, имеющих ограниченный доступ пользования (коммерческая тайна) по открытым каналам связи (почта, телефон, факс, Интернет) не всегда предусмотрена политикой организации.

Более того, существует ряд требований, которые предъявляются к созданию и использованию электронных обучающих ресурсов:

- удобная навигация по всем структурным элементам электронного учебного пособия (главам, разделам, параграфам и т.д.);
- возможность масштабирования текста, графики, таблиц, а также полноэкранного режима просмотра;
- возможность импорта/экспорта, копирования и распечатки содержательной части электронного пособия;
- использование в интерфейсе электронного пособия цветовой гаммы не вызывающей раздражение и утомление глаз;
- защищенность от несанкционированного редактирования (декомпиляции) содержания электронного обучающего комплекса;
- наличие блока контроля знаний, обеспечивающего как самоконтроль обучаемым, так и преподавателем, а также мониторинг успеваемости обучаемого;
- включение статических и динамических иллюстраций действий персонала в различных условиях;
- незначительный размер и совместимость с персональным компьютером.

Переходя от теории к практике, возьмем в качестве примера ООО «Спортмастер», которое весьма эффективно применяет СДО, целью внедрения которой было повышение качества подготовки специалистов компании. В ООО «Спортмастер» сформировано корпоративное электронное «хранилище знаний» – корпоративный учебный портал. Применяемая СДО – система окупаемая, причем не только в финансовых показателях. Благодаря внедрению системы сотрудники получают не только базовые сведения, но и необходимые знания по новым коллекциям, т.е. обновление актуальной профессиональной информации осуществляется оперативно и с масштабным охватом целевой аудитории.

Наполнение учебным материалом в СДО происходит следующим образом. Носителями знаний выступают «предметники» – эксперты в разных областях. Причем в качестве экспертов привлекаются не только офисные сотрудники, но и наиболее подготовленные специалисты магазинов. Методисты группы дистанционного обучения (ДО) получают накопленные знания от экспертов в различном виде и формате, порой необработанным и неструктурированным. Их задача – обработать и представить полученные знания в электронном виде, удобном для восприятия. По сути, методисты группы ДО являются специалистами по приведению знаний экспертов в надлежащую форму. Далее представленные учебные материалы проходят экспертизу у предметников, на основании их замечаний и предложений вносятся необходимые коррективы. И только после этого дистанционные учебные курсы становятся доступными для обучения персонала магазинов.

При внедрении СДО в ООО «Спортмастер» в практику методисты

столкнулись со следующими проблемами:

- учащиеся имели разные навыки работы с компьютером и разный уровень знания сетевых технологий;
- первичный материал курсов не был достаточно содержательным и интересным, поэтому наблюдалось снижение заинтересованности персонала и быстрая утомляемость;
- не все сотрудники оказались готовы к самостоятельному обучению.

Плюсом СДО в ООО «Спортмастер» является, то что система эффективно развивает коммуникативные и информационные компетенции, позволяет персоналу не получать готовые знания, а искать путь к активному использованию возможностей сети Интернет для обучения.

Таким образом, инновационные формы организации образовательного процесса (такие как СДО) не только облегчают усвоение учебного материала, но и предоставляют новые возможности для развития творческих способностей персонала, постоянно стимулируя их личностный рост. Также дистанционные технологии помогают повысить качество образования, сформировать универсальные учебные действия в современной цифровой коммуникационной среде.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что если говорить об образовании как о социальном процессе, то приобретенный человечеством опыт показывает, что освоение знаний человеком возможно только на основе самообразования. И именно технологии дистанционного образования в современном педагогическом процессе призваны активизировать в обучающемся его собственное стремление к освоению знаний и благоприятствовать процессу его самообразования в целом.

Использованные источники:

1. Ахмадеев А.А., Галина А.Э. Организация обучения персонала // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 мая 2014 г.). – Уфа: Издательство «Аэтерна», 2014. – С. 257-260.
2. Печатные и электронные учебные издания в современном высшем образовании: Теория, методика, практика. – М.: Издательство МЭИ, 2013.
3. Педагогика и психология высшей школы: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012.

*Мирзаева Ш.Р.
ассистент
Мирзаева Н.А.
ст.преподаватель
кафедра Иностранных языков, педагогики и психологии
Ташкентский педиатрический медицинский институт
Узбекистан, г. Ташкент*

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ДИСЦИПЛИНЫ В ПОДГОТОВКЕ ВРАЧЕЙ И МЕДСЕСТЕР ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы актуальности преподавания психолого-педагогических дисциплин в медвузе и их значение для профессиональной деятельности будущего медработника.

Ключевые слова. Медицинский вуз, психология, педагогика, медицинский работник, пациент, врач, медсестра.

В реформах системы здравоохранения в Республике Узбекистан, начатых еще в 1998 году, предусматривалась подготовка специалистов нового медицинского направления – медсестер высшей квалификации, а также началось изучение психологии и педагогики в медицинском вузе на всех факультетах. Предварительно был глубоко изучен опыт крупнейших вузов Германии, Дании, Бельгии, Японии, Южной Кореи. Накопленный материал использован в разработке национальной системы подготовки кадров здравоохранения. Сегодня, по прошествии 17 лет, можно говорить об определенных успехах в подготовке таких специалистов.

Педагогика в медицинском вузе, на первый взгляд, кажется не очень актуальной для специалистов-медиков. Но это только на первый взгляд. Особенно сейчас, в век колоссального развития человечества, вопросы развития личности, воспитания, его жизнестойкость, создание комплексного теоретического и практического человекознания становится одним из главных стимулов научного развития. Главная цель изучения педагогики в медицинском вузе - это формирование основ психолого-педагогической компетенции будущего врача или медсестры, изучение гуманитарных аспектов врачебной деятельности и возможностей ее дальнейшего совершенствования. Типы профессионального мышления у врача и педагога во многом сходны.

И воспитатель, и медик отпращиваются от общих закономерностей нормы и отклонений от нее. Одновременно они вносят поправочные коэффициенты на неповторимо конкретные особенности каждого данного случая.

В медицине — болезни тела и души, в педагогике — недуги, возникающие при становлении личности и усвоении норм поведения. В обоих случаях они суть вредоносные отклонения от нормального хода развития. Педагогическая "болезнь", или отклонение — это, например, неуспеваемость. Негативизм, аномия, агрессивное поведение,

И норма, и болезнь имеют свои признаки (симптомы и симптомокомплексы). Личные трудности ребенка, объективные и субъективные, должны компенсироваться. Давать компенсацию не в дурном, а в хорошем — значит осуществлять педагогическую терапию. [5]

В деятельности врача существуют такие ситуации, которые предполагают не только принятие решения о своем действии, но и необходимость управлять действиями другого, строить взаимные с ним действия, например, отношения с пациентами. Для медсестер такие отношения достаточно тесные. Часто пациент, родственники пациента ждут от медицинского работника не только профессиональной помощи, но и человеческой поддержки. Убежденность медработника в успешности лечения успокаивает и воодушевляет больного, вселяет в него надежду полного выздоровления. В.М.Бехтерев справедливо подчеркивал роль слова в лечении, отмечая, что «если больному после беседы с врачом не становится легче, — это не врач». Он считал, что в ходе беседы больному следует объяснить необходимость соблюдения охранительно-восстановительного режима, разъяснить суть болезненных ощущений и внушить мысль о том, что врачи делают всё возможное для его скорейшего выздоровления. Беседа должна способствовать преодолению явления «госпитализма», тоски, возникающей из-за одиночества и недостатка общения.[8]

Профессионализм врача и медсестры включает в себя умение общаться, понимать психологическое состояние пациента, часто защищать его от стрессовых состояний. Именно установление личного доверия, которое может установиться между врачом и больным, во многом влияют на ход выздоровления.

Медицинским работникам крайне необходимо развивать в себе креативность мышления и развитый уровень культуры общения, изучать себя с точки зрения психофизиологических особенностей развития, уровень конфликтности, агрессивности и нервно-психической устойчивости. Кроме выраженных коммуникативных способностей, врачам и медсестрам должны быть присущи также организаторские и творческие способности в нахождении путей разрешения неординарных конфликтных ситуаций в профессиональной деятельности. Немаловажную роль имеет нравственные качества будущих медиков, их личностные характеристики. Для возникновения взаимопонимания и взаимодействия необходимо наличие одних целей и выполнение общих задач. Знания психологии и педагогики очень пригодятся. Так, высокий уровень эмпатии необходим и педагогу и врачу, авторитаризм в действиях врача и медсестры недопустимы, это приведет к возникновению недоверия и отрицательных эмоций. Врач и медсестра должны также, как и педагоги, быть очень внимательны и к невербальным средствам общения, таким как, жесты, мимика, походка, внешний вид, могут нести в себе значимую информацию о собеседнике. В создании доверительной спокойной атмосферы в общении большую роль

играет пантомимика – позы и жесты собеседника. Они могут быть напряженными, закрытыми. Для создания атмосферы сотрудничества, внимательного слушания, при котором пациента обычно не торопят, врачу обязательно нужно сидеть в удобной, спокойной, стабильной позе. Важный фактор общения – дистанция, при которой комфортно беседовать с человеком. Расстояние, которое мы стараемся сохранять при общении с разными людьми, больше всего зависит от характера общения (интимное, личное, деловое, или публичное общение), а также от индивидуальных особенностей собеседника, их социального статуса, национальной культуры. [7]

Педагогика и психология – одни из важнейших гуманитарных наук, они помогают лучше понять себя, и, особенно важно, понимать природу состояний и поступков окружающих, в частности, пациентов. Эти знания будущие медики должны получать в вузе от опытных, высококвалифицированных педагогов, которые помогут изменить отношение студентов к данным предметам.

Использованные источники:

1. Абрамова Г.С., Юдкевич Ю.А. Психология в медицине. – М., 1998.
2. Акрамова Л.Ю., Искандарова Ш.Т. Реформы в системе образования Узбекистана. У-ая Международная конференция «Актуальные проблемы педагогики и психологии».- Липецк, Россия, 2010, С.82-86.
3. Акрамов Н.М., Акрамова Л.Ю. Современная организация медицинской помощи в Узбекистане.Международный Сборник научных статей : «Развитие общества и экономики постсоветского пространства:современные тенденции и перспективы.-Липецк, Россия, 2012. С.6-8.
4. Акрамова Л.Ю.О совершенствовании профессионального мастерства педагога в современных условиях. XIУ-я Международная научная конференция «Актуальные вопросы современной психологии и педагогики». -Липецк, 2013 г., С.71-73.
5. Бим-Бад Б. М. Педагогика и медицина. http://www.bim-bad.ru/biblioteka/article_full.php?aid=171
6. Вальчук Э.А., Пецевич Г.Е. // Медицинская сестра на рубеже XXI века: Сб. науч. работ. — Гродно, 2002.
7. Педагогика в медицине/Под ред. Н.В.Кудрявой. – М.: Академия, 2006 – 320с.
8. Психология в медицине и ее роль в подготовке будущих врачей <http://kaznmu.kz/press/2012/05/24>.

*Миронова Д.Д., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономика»

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственный технический университет
Россия, г. Шахты*

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В статье рассмотрены формы государственного стимулирования малого и среднего инновационного предпринимательства в зарубежных странах с позиции их адаптации к современным российским условиям.

Ключевые слова. Инновационный бизнес, механизм государственной поддержки, формы поддержки предпринимательства.

В современных условиях развитие малого и среднего бизнеса выступает эффективным средством решения проблем обеспечения положительных социально-экономических изменений. Субъекты малого и среднего предпринимательства в развитых странах обеспечивают высокие темпы экономического роста, играют ведущую роль в процессе коммерциализации технологий и переходе к инновационному типу экономического развития.

Малое и среднее предпринимательство становится значимым фактором формирования конкурентоспособной экономики. Всё чаще в развитых и развивающихся странах малые и средние предприятия составляют доминирующую форму организации производства.

К основным факторам, послужившим увеличению интенсивности развития субъектов малого и среднего предпринимательства в промышленно развитых странах, можно отнести:

- динамичное изменение предпочтений покупателей, дифференциацию спроса, удовлетворить который может мелкосерийное и индивидуальное производство;
- стремительное повышение уровня образованности основной части населения, что способствует росту количества субъектов малого и среднего предпринимательства;
- быструю диффузию высокотехнологичного оборудования, позволяющего осуществлять производственный процесс в условиях ограниченности площадей;
- возможность привлечения сотрудников на условиях неполной занятости;
- формирование и развитие институтов рыночной инфраструктуры, а также высокотехнологичных средств связи;
- снижение уровня накладных расходов в результате оптимизации

управленческого аппарата [1].

Мировой опыт свидетельствует, что малые и средние инновационные предприятия способны выполнять заказы на востребованные рынком инновационные технологии, адаптировать исследования и разработки, созданные государственными исследовательскими организациями к требованиям промышленности. Малые и средний бизнес может стимулировать развитие эффективных связей между исследовательскими, образовательными, промышленными и финансовыми секторами экономики и противостоять риску неэффективной организации инновационных процессов.

Определяющими условиями развития малого и среднего инновационного бизнеса можно назвать:

- доступ к рынку и условия конкуренции;
- человеческие ресурсы и навыки;
- финансовые ресурсы;
- инновационную инфраструктуру;
- административное регулирование;
- систему поставщиков.

В условиях обострённой конкуренции у малого и среднего инновационного предпринимательства могут возникать проблемы в виде барьеров доступа к государственным заказам; некорректного поведения и давления на внешних поставщиков со стороны крупных фирм; монополизма посреднических организаций и поставщиков отдельных видов комплектующих.

В США соблюдение интересов малого и среднего инновационного бизнеса при государственных заказах обеспечивается офисами закупок товаров и услуг у малых компаний, присутствующих во всех федеральных ведомствах. В Канаде Министерство общественных работ и государственных заказов включает в себя специальную службу, обеспечивающую консультации и тренинги для малых и средних инновационных предприятий, намеревающихся поставлять продукцию правительству, а также и обратную связь с отраслевыми ассоциациями.

В области финансирования для малых и средних инновационных предприятий основные проблемы, как правило, возникают на стадии разработки новых прототипов продукции и создания фирмы. Проблемы могут быть вызваны отсутствием венчурного финансирования. Банки почти никогда не предоставляют кредитов без обеспечения на такие цели, как формирование стартового капитала, доработка нового продукта, его выведение на рынок.

С учётом описанных выше проблем можно предложить стимулировать более тщательную проработку финансовых инструментов поддержки в программах развития инновационного малого и среднего предпринимательства: их более чёткую фокусировку на те компании,

которые более всего нуждаются в субсидиях, а также адаптацию процедуры получения средств под их возможности и потребности. Во многих странах правительство способствует развитию стартового (венчурного) кредитования через предоставление специальных льгот или гарантий финансовым посредникам, выдающим такие займы.

Во многих странах мира решениями проблем малых и средних инновационных предприятий являются: создание особых экономических зон, промышленных парков и бизнес-инкубаторов. Значимым фактором успеха работы бизнес-инкубаторов являются критерии отбора компаний и чёткие сроки нахождения резидентов в бизнес-инкубаторах. Чем лучше определены эти критерии, тем больше деятельность бизнес-инкубаторов способствует возникновению и росту местных компаний и отбору наиболее успешных из них.

Одним из препятствий на пути развития малого и среднего предпринимательства являются административные барьеры. Чрезмерно сложные для предприятия процедуры расчёта и уплаты налогов, низкое качество налогового администрирования, непрофессионализм и ошибки сотрудников налоговых органов практически полностью нивелируют возможный положительный эффект от самой системы налогообложения.

Для снижения административных барьеров можно предложить следующие моменты:

- наличие специальных представителей интересов малых и средних инновационных предприятий в правительстве;
- наличие специальных служб, занимающихся мониторингом состояния малых и средних инновационных предприятий и реализации политики в этой области.

Ещё одной ключевой проблемой, препятствующей развитию инновационного малого и среднего предпринимательства, является категорическая неконкурентоспособность большинства предприятий на международных рынках. Причинами этого могут быть:

- слабые навыки в сфере экспорта товара (неумение определять целевые рынки, отсутствие культуры деловой переписки и переговоров, слабые навыки в области маркетинга на зарубежных рынках);
- крайне слабые навыки в области маркетинга и создания продуктовых брендов (многие компании не способны разработать и реализовывать правильную регулярную маркетинговую политику).

Эти «провалы» связаны, прежде всего, с дефицитом профессиональных знаний и навыков. Основным инструментом для помощи компаниям в решении этих проблем является реализация системы специальных образовательных программ, направленных на ликвидацию «пробелов» в этой области.

Приоритетными направлениями стимулирования инновационных малых и средних предприятий могут быть разработка и использование

показателей, связанных с их развитием, создание «оазисов» — специализированных промышленных и технологических парков для сфокусированного стимулирования в приоритетных секторах и кластерах.

Рычагами, побуждающими со стороны органов власти и управления малые и средние предприятия заниматься разработкой и внедрением инноваций, могут быть создание «мягкого» налогового климата, использование механизма государственного субсидирования, оказание административного содействия при заключении договоров на межрегиональном и международном уровне, развитие лизинговых программ, компенсирование части затрат на патентование.

Важным моментом является формирование внутреннего рынка инноваций, в этих целях необходимо также выработать комплекс мер, стимулирующий предприятия приобретать инновационные технологии и продукты, произведённые малыми и средними предприятиями.

Комплексное развитие инновационной сферы возможно при взаимодействии всех составляющих инновационного процесса: государства, науки, бизнеса, а также формирования инновационного мышления, основы которого должны закладываться в процессе подготовки специалистов различных уровней.

С учётом всего вышесказанного можно предложить три горизонта реализации государственной политики поддержки инновационного малого и среднего предпринимательства [2].

Первый этап — совершенствование системы поддержки малых и средних инновационных компаний по отдельным приоритетным направлениям, таким как снижение административных барьеров и повышение доступности финансовых ресурсов.

Второй этап — формирование отдельной политики по развитию инновационного малого и среднего предпринимательства и специальных органов, подразделений, ответственных за его развитие. Наиболее важным направлением политики может быть развитие специализированной инфраструктуры (бизнес-инкубаторы, научные и промышленные парки), а сама поддержка может стать более сфокусированной (стимулирование предпринимательства и создание новых компаний в приоритетных секторах).

Третий этап связан с тем, что после формирования соответствующей системы органов, политика поддержки инновационного малого и среднего предпринимательства становится целостной системой развития малых и средних инновационных компаний. Это возможно при условии интеграции государственных программ и инициатив частного сектора, а также при условии корреляции инновационных программ с мерами по развитию инновационного малого и среднего предпринимательства. На этом этапе важнейшим приоритетом может стать предпринимательское образование в рамках новых учебных программ и программ переподготовки в высших учебных заведениях.

Таким образом, в условиях рыночной экономики государственная поддержка малых и средних инновационных предприятий сводится к созданию механизмов стимулирования инновационной деятельности, формирования условий для диффузии инноваций в промышленной и иной сферах экономики. Основной задачей становится содействие в развитии субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства, обеспечение формирования и развития институциональной рыночной инфраструктуры инновационного процесса.

Использованные источники:

1. Секерин В.Д., Веселовский М.Я., Горохова А.Е. Формы государственного стимулирования развития малого инновационного предпринимательства // Вопросы региональной экономики. 2014. №1. С. 138-144.
2. Миронова Д.Д. Особенности функционирования инновационного предпринимательства в Ростовской области // Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. 2013. №1. С. 157-160.

*Миронова Д.Д., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономика»

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственный технический университет
Россия, г. Шахты*

**АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МАЛОГО И
СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация. В статье проанализирована деятельность малых и средних предприятий, осуществляющих технологические инновации, рассмотрены долгосрочные целевые программы государственного уровня, проводимые на территории Донского края. Рекомендован комплекс мероприятий с целью повышения инновационной активности предпринимательства Ростовской области.

Ключевые слова. Малое предпринимательство, среднее предпринимательство, инновационная активность, технологические инновации.

Малое и среднее предпринимательство существенно влияет на трансформацию структуры экономики, становится основой для формирования новых рынков. Согласно имеющимся оценкам, на разработку большинства экономических новшеств и доведения их до формы промышленного образца, малым фирмам требуется гораздо меньше времени, чем крупным предприятиям.

Необходимость развития малого предпринимательства обосновывается не только спецификой стоящих перед российской экономикой задач системного и структурного обновления, но и мировыми тенденциями, связанными с включением сектора малого и среднего предпринимательства

в общие механизмы социально-экономического развития. Так, доля инновационных малых предприятий в производстве ВВП в развитых странах составляет более 50%, в России – лишь 10-11% [2].

Актуальностью данной работы является тот факт, что современный этап развития мирового хозяйства характеризуется непрерывностью и масштабностью инновационного процесса. Под влиянием глобализации и информатизации экономических процессов возрастает роль малого предпринимательства в экономике, поэтому поддержание экономики в сбалансированном состоянии возможно лишь за счет формирования новой производственной системы, выстроенной на основе гибкой специализации, повышения инновационного потенциала, как отдельных предприятий, так и отраслей экономики в целом.

Целью работы является рассмотрение деятельности малых и средних предприятий, осуществляющих технологические инновации, разработка предложений по активизации инновационного процесса в Ростовской области.

Малое предпринимательство и инновационная деятельность – две основные составляющие современного развития экономики. Развитие рыночных отношений предполагает свободное и равноправное существование предприятий различных форм собственности и размеров. Преимущество малых предприятий, по сравнению с крупным и средним бизнесом, состоит в их высокой оперативности в принятии решений в условиях рынка, восприимчивости к нововведениям в производственной и управленческой деятельности, быстрой адаптации к внешним воздействиям, высокой оборачиваемости средств и небольших расходах по управлению, и это создает определенный потенциал в реализации инновационных проектов.

Малое и среднее предпринимательство в инновационной сфере является важнейшим структурным элементом новых экономических бизнес-моделей и питательной средой для системных изменений в технологии и социальных отношениях. Кроме того, малые и средние инновационные предприятия в лице их наиболее динамичных и успешных представителей выступают для экономики испытательным бизнес-полигоном [5].

В целях развития предпринимательства осуществляются долгосрочные целевые программы государственного, областного и городского уровней. Так, в Донском крае ранее была реализована «Областная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2006-2008 годы» [5].

До настоящего времени на территории Ростовской области действовали программы [5]:

1. «Долгосрочная городская целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Ростове-на-Дону на 2012-2014 годы», а также муниципальные долгосрочные целевые программы других субъектов Ростовской области, таких, как Новочеркасск, Шахты, Таганрог.

2. «Областная долгосрочная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009-2014 годы».

С 2014 года в Ростовской области стартовала государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», целями которой являются [2]:

- создание благоприятного инвестиционного климата;
- создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса;
- формирование сбалансированной инновационной системы для обеспечения устойчивого экономического развития Ростовской области.

Задачами данной программы являются:

- создание условий для привлечения инвестиций в экономику Ростовской области;
- создание благоприятной конкурентной среды;
- повышение предпринимательской активности;
- обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- формирование экономики знаний и высоких технологий;
- создание механизмов сбалансированной поддержки инновационной деятельности;
- повышение инновационной активности участников инновационной системы.

Проводимые целевые программы развития малого и среднего предпринимательства благоприятно воздействуют на организацию инновационного процесса. Так, в результате завершенных программ по поддержанию и развитию МСП в Ростовской области, по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики, в 2014 году инновационную деятельность на территории области осуществляли 145 организаций [2]. Однако, рост количества субъектов МСП связан не только с проводимыми государственными программами, но и с выгодным географическим и экономическим положением, с благоприятной социально-экономической обстановкой для развития малого и среднего бизнеса в Донском крае.

Далее представлены таблицы, в которых показана инновационная активность малых и средних предприятий, осуществляющих технологические инновации в разрезе видов экономической деятельности.

Технологические инновации представляют собой конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового либо усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, нового либо усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности. Технологическими инновациями могут быть, как те продукты, процессы, услуги и методы,

которые организация разрабатывает впервые, так и те, которые перенимаются ею у других организаций [6].

По данным, представленным в таблице 1, можно сказать, что в целом в обрабатывающих производствах уровень инновационной активности малых предприятий в 2013 году составил 3,0%, в 2010 – 1,9%. Это говорит о том, что в 2013 году производство пищевых продуктов, текстильное и швейное производство, химическое, металлургическое производство увеличилось на 1,1% по сравнению с 2010 годом.

Таблица 1

Инновационная активность малых предприятий Ростовской области

	Число организаций, осуществляющих технологические инновации, единиц					Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций, в %				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
<i>В целом по области</i>	68	86	84	88	92	2,8	3,3	3,1	3,4	3,8
<i>Малые предприятия</i>	61	75	75	76	82	2,5	3,1	3,0	3,0	3,4
<i>Добыча полезных ископаемых</i>	1	-	-	-	-	2,3	-	-	-	-
<i>Обрабатывающие производства</i>	46	36	37	41	49	2,3	1,9	2,0	2,5	3,0
<i>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</i>	1	-	-	-	-	1,8	-	-	-	-
<i>Связь</i>	2	1	2	2	2	2,4	1,1	2,1	3,0	3,1
<i>Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий</i>	12	10	13	12	14	5,7	5,1	4,3	4,8	6,0

Деятельность организаций, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, по своей сути нацелена на создание нововведений, что обуславливает достаточно высокую инновационную активность организаций в этой сфере, составившую в 2013 году 6,0%. Это гораздо больше, чем в 2011 году (4,3%), активность увеличилась на 1,7%.

Продвижение новых услуг и продуктов на рынке, внедрение передовых технологий способствует вовлечению в инновационную деятельность новых организаций связи. В 2013 году активность предприятий составила 3,1%.

Таблица 2

Инновационная активность средних предприятий Ростовской области

	Число организаций, осуществляющих технологические инновации, единиц					Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций, в %				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
<i>В целом по области</i>	68	86	84	88	92	2,8	3,3	3,1	3,4	3,8
<i>Средние предприятия</i>	7	11	9	12	10	6,4	7,6	6,1	8,4	7,6
<i>Добыча полезных ископаемых</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Обрабатывающие производства</i>	6	7	5	9	8	6,5	6,8	4,5	9,0	8,7
<i>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Связь</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий</i>	1	-	-	-	-	100,0	-	-	-	-

По сектору среднего предпринимательства (таблица 2) можно упомянуть следующее: деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, деятельность по предоставлению связи, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды средними инновационными предприятиями в период с 2009 по 2013 годы не осуществлялась.

Инновационная активность средних предприятий в обрабатывающих производствах в 2013 году составила 8,7%, чего нельзя сказать о 2011 году (4,5%). За два года активность увеличилась на 4,5%.

Проведенные исследования показали, что субъекты малого предпринимательства отдают предпочтение наиболее функциональным технологическим инновациям, таким, как деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, а также обрабатывающее производство: производство транспортных средств и оборудования, производство машин, готовых металлических изделий, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Что касается субъектов среднего предпринимательства, то они отдают свое наибольшее предпочтение только обрабатывающим производствам.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что, несмотря на рост количества субъектов предпринимательства, наблюдается снижение уровня инновационной активности средних предприятий. Это обусловлено значительной стоимостью инновационных проектов на фоне невысоких финансовых результатов хозяйствующих субъектов, недостатком собственных денежных средств и достаточно дорогими кредитными финансовыми ресурсами. В таких условиях основной задачей предпринимателей является сохранение материально-технической базы, а развитие, в том числе инновационное, отходит на второй план.

Малые предприятия преуспевают не только в количественном росте, но также и в росте инновационной активности. Это объясняется тем, что малые предприятия, по сравнению со средними, быстрее адаптируются к требованиям рынка; они достаточно гибки и оперативны в выполнении принимаемых решений; малые инновационные предприятия осуществляют разработки, в основном, на первых этапах инновационного процесса, на выполнение которых требуются относительно незначительные затраты; имеют более низкую потребность в первоначальном капитале и способность быстрее вносить прогрессивные изменения в продукцию и технологию процесса производства в ответ на требования рынка.

Для того чтобы средние инновационные предприятия активно развивались, а малые инновационные предприятия не останавливались в своем развитии, Правительству Российской Федерации необходимо реализовать определенное количество мер, например, таких, как стимулирование инвестиционной деятельности в инновации, технологическое перевооружение и внедрение инновационных продуктов и решений во все сферы экономики и общественной жизни. При этом, меры должны содержать в себе как общесистемные критерии, направленные на долгосрочное развитие национальной инновационной системы, так и критерии, отражающие специфику развития региона в современных условиях.

Использованные источники:

1. Аналитический обзор инновационной активности малых и средних предприятий Ростовской области в 2011 году [Электронный ресурс] // Официальный портал Правительства Ростовской области. URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=117983> (дата обращения: 01.03.2015).
2. Инновации [Электронный ресурс] // Департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области. URL: <http://dpr.donland.ru/Default.aspx?pageid=116978> (дата обращения: 01.03.2015).
3. Инновационная активность малых предприятий (включая микропредприятия) Ростовской области в 2013 году [Электронный ресурс] //

Малый и средний бизнес Дона. Портал малого и среднего предпринимательства. URL:

<http://www.mbdon.ru/index.php/Информация/Исследования-и-опросы/Инвестиции-и-инновации/Инновации/2013-год/Инновационная-активность-малых-предприятий-включая-микропредприятия-Ростовской-области-в-2013-году.html> (дата обращения: 01.03.2015).

4. Миронова Д.Д. Регион как пространство развития инновационного малого предпринимательства: монография / Д.Д. Миронова – Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС». – 2012. – 181 с.

5. Программы [Электронный ресурс] // Официальный портал Правительства Ростовской области. URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=75189> (дата обращения 01.03.2015).

6. Технологические инновации [Электронный ресурс] // Академик. Словари и энциклопедии. URL: <http://www.official.academic.ru/> (дата обращения: 01.03.2015).

*Миронова Д.Д., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономика»

Головко К.Э.

студент

кафедра «Экономика»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)

Донской государственный технический университет

Россия, г. Шахты

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В РОССИИ

Аннотация. В статье представлен анализ сложившейся системы бизнес-ангельских объединений в региональном аспекте, а также новых механизмов привлечения инвестиций частных инвесторов в финансирование инновационных проектов.

Ключевые слова. Инвестиции, бизнес-ангелы, стартапы, венчурный бизнес, краудфандинг.

В последние годы обсуждение проблемы «бизнес-ангельского» инвестирования все чаще на устах среди предпринимателей, инвесторов, аналитиков, менеджеров, управленцев и экспертов.

Бизнес-ангел есть юридическое или физическое лицо, вкладывающее финансовые средства в проекты с высокой степенью риска на этапе зарождения инновационной идеи. Вклад может достигать одного миллиона долларов США на один инновационный проект [3].

Можно отметить, что бизнес-ангел на сегодняшний день есть не меценат инновационных проектов, а именно инвестор, который в дальнейшем при успехе инновационного проекта стремится получить

определенную долю прибыли, в обмен на финансирование он получает реальную часть прибыли у компании. Бизнес-ангел «включается в игру», когда есть только идея, и нельзя спрогнозировать дальнейшую финансовую ситуацию. Но подобный проект в ходе реализации может принести как сверхприбыль, так и убытки.

Бизнес-ангел может быть не только субъектом инвестирования, но и управленцем или бизнесменом, видящим реальный потенциал в инновационном проекте и дающим реципиенту не только финансовые средства, но и деловые связи, навыки и опыт, то есть выступать в качестве ментора.

Бизнес-ангел должен обладать значительными финансовыми ресурсами, чтобы в случае фиаско не потерпеть крах. Как показывает статистика, в среднем из десяти проектов реального успеха могут достичь лишь два, которые в свою очередь принесут бизнес-ангелу сверхприбыль и окупят его затраты [1].

Различие между бизнес-ангелами и традиционными венчурными фондами состоит в том, что венчурные фонды строго прикованы к формальным рамкам, а бизнес-ангелы напротив совершенно свободны в своих действиях, подвергая риску фактически только свой капитал. Бизнес-ангелы вкладывают средства в проекты на стадии структурирования нововведения, в то время как венчурные фонды окружают вниманием стартапы с уже сформированным бизнес-планом, то есть ангелы и венчурные фонды способны дополнять друг друга, а не конкурировать между собой.

В отечественной индустрии есть явный пример созданной в 1998 г. системы поиска «APORT» на основе инвестирования около сорока тысяч долларов США предпринимателем Джоном Авчеком, получившим в результате развития данного проекта свыше 25 миллионов долларов США.

Российский рынок «ангелов» отличен от западного. В России с целью снижения риска предприниматели могут объединиться, следствием чего является создание целых компаний с чисто «бизнес-ангельским» уклоном, к числу которых можно отнести ОАО «НИКОР», ЗАО «АКАДЕМ-ПАРТНЕР», ООО «Висс» [8].

К проблемам функционирования бизнес-ангелов в нашей стране можно отнести следующие факторы. Во-первых, отсутствие реальной инфраструктуры, а также микро сектора в экономике бизнес-ангельств. Также существует ряд факторов, оказывающих воздействие на осложнение ситуации с процессом бизнес-ангельства. Одна из сложностей процесса реализации функций бизнес-ангелов заключается в особенностях национального менталитета. Российские инвесторы видят реальную прибыль лишь в традиционных сферах инвестирования с высоким уровнем доходности и развитой инфраструктурой (объекты недвижимости, акции добывающих, сырьевых и перерабатывающих компаний, потребительский и финансовый сектор). Чтобы достичь своей главной цели предприниматели используют традиционные инструменты и довольствуются посредственным.

При этом успех в инновационном проекте компании реципиенте может принести бизнес-ангелу сверхприбыль по сравнению с традиционными сферами инвестирования.

Во-вторых, специфика корпоративного управления. В нашей стране ведущим признается собственник контрольного пакета акций, в то время как остальные не против считать себя ведомыми и благодаря этой «изюминке» российского характера значительная часть бизнес-ангелов берет реципиента в акционерную долю, превосходящую контрольный пакет, что в итоге мало кого устраивает из бизнесменов.

В-третьих, это вопрос защиты интеллектуальной собственности. Конечно, национальные законы касательно интеллектуальной собственности соответствуют мировым стандартам. Однако отсутствует четкий проработанный механизм защиты интеллектуальной собственности в РФ, внедренный в современную практику.

В ходе обследования бизнес-ангельских сетей, проведенного в 2013 г. РВК, АТОМ partners и НАБА, в качестве основных причин, препятствующих увеличению числа активных бизнес-ангелов в РФ, отмечались:

- отсутствие предсказуемой доли прибыли;
- консервативность частных инвесторов;
- несовершенство законодательства (в части структурирования сделок, защиты прав миноритарных акционеров);
- недостаток качественных объектов для инвестиций;
- недостаточное информационное обеспечение деятельности [2].

«Бизнес-ангельское» инвестирование – интересный, но сложный процесс, в ходе которого участники хотят получить взаимовыгоду друг от друга: ангелы от выгодных проектов в результате вложения средств, а предприниматели от самих инвесторов и их условий. Это может в конечном итоге привести к сингулярности за счет создания структуры поддержки инновационных проектов бизнес-ангелами. Выходом из сложившейся ситуации может стать создание «ангельских союзов, сетей и ассоциаций». Ассоциация обязательно должна иметь юридический адрес, а сотрудники заниматься поиском проектов и инвесторов, экспертизой, консалтингом и анализом бизнес-планов. В качестве возмещения затрат по выполнению своих функций ассоциация может потреблять фиксированную часть прибыли компании. Накопленный успешный опыт инвестирования может помочь развитию объединений бизнес-ангелов [4].

В России уже есть реальные ассоциации бизнес-ангелов: Частный капитал (Москва), Стартовые инвестиции (Нижний Новгород), «Сеть рискованного финансирования», «Бизнес-ангелы» (Томск). Тем не менее, общенационального органа, охватывающего широкий круг бизнес-ангелов в России до настоящего времени пока не существует [6].

Бизнес-ангелы нуждаются в коллективном органе, который бы отвечал за обмен опытом, координацию, организацию конференций и семинаров, проведение обучающих программ, представительство бизнес-ангелов в

государственных органах и перед общественностью. В его функции должно входить обучение как предпринимателей, желающих получить инвестиции, так и инвесторов, осознающих в себе стремление стать бизнес-ангелами и инвестировать в инновационные компании.

Наиболее заметными центрами притяжения инновационного финансирования в России являются Поволжье, восточная часть Центрального региона, Томская область. Здесь уже наиболее активными игроками выступают Казань и Томск, имеющие эффективно разработанное инвестиционное законодательство, в котором прописаны гарантии и преференции для частных инвестиций. Кроме того, эти субъекты Федерации проводят и наиболее активную региональную политику по поддержке инновационной экономики [9].

В 2012-2013 гг. наблюдалась тенденция активизации деятельности российских бизнес-ангелов. Так, общая сумма инвестиций в проекты ранней стадии с участием российских бизнес-ангелов, по итогам первых 11 месяцев 2013 г., составила 116,575 млн. долл., что почти в 4,5 раза больше чем в 2012 г. Всего за 2013 г. было профинансировано 96 проектов, из них четыре на сумму – 10 млн. долл. и более. Количество проектов выросло в 2,7 раза по сравнению с 2012 годом.

В случае, когда инновационные проекты первоначально не находят своих бизнес-ангелов или не могут добиться финансирования через Интернет, стартап и инвестор могут найти друг друга на Интернет-площадках, рекламирующих данную идею. Этот альтернативный механизм получил название краудфандинг. Он представляет собой новое направление в сборе средств, основанное на коллективном сотрудничестве людей, добровольно вкладывающих свои деньги для реализации заинтересовавших их идей или проектов. Мотивацией такого рода привлечения финансовых средств является коллективное участие в создании проекта, имеющего некоторую материальную ценность для инвестора. Если заинтересовавшая идея набрала необходимую сумму денег, то платформа начисляет на собранную сумму определенный процент, окупающий ее затраты на размещение проекта, и приносит платформе прибыль [5].

Данный механизм не получил широкого распространения в современных реалиях, однако он имеет все предпосылки для дальнейшего развития в целях реализации интересов как бизнес-ангелов, так и рядовых инновационных фирм.

Использованные источники:

1. Александрин, Ю.Н. Институциональные аспекты развития российского рынка венчурных инвестиций / Ю.Н. Александрин, И.Н. Моисеев - М.: Современная экономика: проблемы и решения, 2013. - №11(47). - 27 с.
2. Брагина, Е.И. Моделирование процесса принятия решений участниками неформального сектора рынка венчурных инвестиций / Е.И. Брагина - М.: Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО, 2014. - №4. - 146 с.
3. Бубин, М.Н. Проблемы и перспективы развития ранних стадий венчурного

- инвестирования в России / М.Н. Бубин - М.: Российское предпринимательство, 2014. - №4(250). - 105 с.
4. Дайсон, Э. Бизнес-стратегия ангела инвестиций / Э. Дайсон - М.: Секретное дело, 2014. - №1. - 53 с.
5. Домнина, И.Н. Современные механизмы участия частного капитала в финансировании региональных венчурных бизнесов / И.Н. Домнина, Л.И. Маевская - М.: Аудит и финансовый анализ, 2014. - №4. - 452 с.
6. Иншаков, М.О. Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения / М.О. Иншаков, А.А. Орлова - М.: Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экономика. Экология, 2014. - №1(4). - 74 с.
7. Мартенс, А.А. Инвестиции бизнес - ангелов в России / А.А. Мартенс - М.: Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2014. - №11. - 32 с.
8. Удальцова, Н.Л. Венчурное финансирование инновационной деятельности в России / Н.Л. Удальцова - М.: Инновации, 2014. - №1. - 69 с.
9. Удальцова, Н.Л. Проблема становления и развития венчурного предпринимательства в России / Н.Л. Удальцова, О.И. Никишина - М.: Креативная экономика, 2014. - №5. - 17 с.

*Мирошниченко О.С., к.э.н.
доцент*

*Сухоруков В.О.
студент 1 курса магистратуры
ТГУ ФЭИ
Россия, г. Тюмень*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

При развитии российской ипотечной политики очень важно учитывать региональный аспект из-за значимых, а зачастую, и резких различий в уровне экономического развития региона, природных ресурсах и условиях, плотности населения, уровня жизни населения, в специфике социальных проблем, а также, степени развития рыночных механизмов между регионами. И каждому отдельному региону требуются свои формы и методы государственной поддержки ипотеки, которые бы соответствовали специфике данного региона [1].

Исследование региональных рынков ипотечного кредитования показывает, что общей характерной чертой всех успешно развивающихся программ региона является стремление и готовность региональных властей оказывать посильную поддержку этим программам из местных бюджетов. Это и является, на сегодняшний день, одним из реальных ресурсных источников финансирования ипотеки. Осуществление данных схем финансирования дает возможность запустить механизм мультипликатора, то есть вложения местными властями средств в ипотечные программы

приводят к многократному увеличению спроса на товары и услуги отраслей региона, что позволяет бюджетным дотациям вовлекать в оборот незадействованные сбережения населения. Как следствие, растет количество выданных региональных кредитов. Развитие ипотечных жилищных программ выступает фактором, способствующим росту прибыли банков [2].

Чаще всего среди «двигателей» ипотеки банкиры называют загородную недвижимость, новостройки, а также усовершенствование технологии выдачи займа на жилье. Кредитным организациям, осуществляющим ипотечное кредитование, выгодна загородная недвижимость, где объем застройки значительно больше городского. К тому же здесь ниже цены, а значит, существуют возможности для роста. Новостройки сами по себе привлекательны из-за низкой цены, но и здесь региональное жилье интереснее для банков.

Проведенный анализ усовершенствования региональных программ позволил выявить следующие направления этого развития:

- привлечение к участию в региональных программах банков, успешно реализующих свою деятельность по ипотечному кредитованию, организаций, осуществляющих риэлтерскую, страховую деятельность, для обеспечения организационной составляющей региональных жилищных программ;

- стимулирование конкуренции бизнес-структур, принимающих участие в обеспечении реализации региональных жилищных программ;
- развитие секьюритизации ипотечных жилищных кредитов, выданных в рамках региональных жилищных программ, путем использования механизма государственных гарантий.

Одним из наиболее перспективных направлений развития системы ипотечного кредитования в России, по мнению многих российских аналитиков, является внедрение накопительных ипотечных программ, реализуемых банками и поддерживаемых государством. И это в полной мере согласуется с ролью банков как глобальных институтов управления инвестициями [3]. Суть заключается в организации мотивации широких слоев населения, нуждающихся в улучшении жилищных условий и планирующих воспользоваться ипотечными программами, на активное накопление собственных средств для внесения первоначального взноса. При этом накопление может происходить в течение заранее определенного срока (к примеру, 2 – 3 года). Денежные средства будут аккумулироваться на личном депозитном счете (срочном вкладе) клиента в банке-участнике государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). Со стороны государства по данным видам вкладов будут обеспечены гарантии возвратности средств, аналогичные системе страхования вкладов, но только без ограничения по сумме, а с пониманием целевого назначения накоплений – жилищного. Также таким клиентам будет обеспечена государственная поддержка в виде регулярных (ежегодных/ежеквартальных/ежемесячных) премий к сумме накапливаемых средств и налоговые льготы, размер

которых напрямую зависит от размера и режима накоплений.

Предполагается, что со стороны банка клиенту будет обеспечен гарантированный фиксированный процент, начисляемый на размещенные в банке средства. В полной мере в эти процессы могут быть включены в том числе банки с государственным участием [4]. Также между банком и клиентом будет заключен депозитно-кредитный договор, в котором должны быть прописаны:

- условия накопления определенной суммы денежных средств для оплаты первоначального взноса за жилую недвижимость (размер и сроки внесения взносов, размер начисляемого процента, параметры досрочного расторжения и досрочного накопления необходимой суммы и т.п.);

- условия кредитования, вступающие в силу после завершения накопительной стадии и выполнения других прописанных в договоре условий.

Со стороны государства, которое может стать ключевым инициатором образования ГЧП, основными элементами ГЧП станут следующие структуры:

1) Система страхования жилищных депозитов

Она может быть выделена в отдельную структуру, полностью контролируемую государством и являющуюся его 100% собственностью. Либо ее можно рассматривать как часть существующей и действующей в настоящее время системы страхования вкладов граждан. Неоспоримо одно: ключевым принципом, на основании которого будет определяться «входной порог» для банков в данную систему, должен стать принцип надежности и устойчивого финансового положения.

2) Система стимулирования накоплений

Ее предлагается разбить на две подсистемы: премирование за соблюдение условий накопления и предоставление налоговых льгот.

В данном случае речь идет о некотором видоизменении формы государственной поддержки граждан, желающих решить свою жилищную проблему с помощью ипотечного кредитования. Помощь в виде премий за регулярное и даже ускоренное накопление собственных средств такой категории населения, а также снижение налогового бремени (например, в виде отмены/возврата/компенсации подоходного налога, действующей в настоящее время) позволит косвенным путем стимулировать эти накопления, выделив из общей массы ограниченно или полностью платежеспособную его часть.

Логика рассуждений в данном случае состоит в следующем. Как показывает опыт реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в части подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей», большая часть молодых семей, претендующих на получение субсидии и стоящих в очереди, имеют хотя бы одного ребенка и, проживая у родственников/знакомых/в общежитиях, все-таки трудоустроены и получают определенный доход. В будущем при

получении государственной поддержки они планируют воспользоваться ипотечным кредитом для приобретения жилья. Но срок ожидания бюджетных денег растягивается, как правило, на 2 – 3 года. Логично предположить, что за этот срок потенциальные ипотечные заемщики могли бы уже сделать некие накопления, которые в совокупности с субсидированными средствами уменьшили размер долговой нагрузки в будущем и, соответственно, сделали бы ипотечный кредит более доступным [5].

Использованные источники:

1. История ипотеки – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.stia.ru/about_ipoteka/history.shtml
2. Мирошниченко О.С. Прибыль в формировании и регулировании банковского капитала / О.С. Мирошниченко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 24. – С. 25 – 35.
3. Воронова Н.С. Банки и фонды капиталов как глобальные институты управления инвестициями / Н.С. Воронова. // Проблемы современной экономики. - 2012. - № 1 (41). – С. 412-413.
4. Конягина М.Н. Реализация целевых функций банков с государственным участием с использованием механизма корпоративного управления // автореф. дис... д-ра экон. наук: 08.00.10. – СПб., 2011.
5. Полищук, Алла Ивановна. Кредитная система: опыт, новые явления, прогнозы и перспективы / А. И. Полищук. - Москва : Финансы и статистика, 2012. - 216 с.

Митичкин О.С.

студент 3 курса

Кредитно-экономический факультет

Майорова А.В.

студент 3 курса

Кредитно-экономический факультет

Бураков Д.В., к.э.н.

научный руководитель, старший преподаватель

кафедра «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Россия, г. Москва

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТОРОВ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Аннотация

С каждым годом операции на фондовом рынке становятся все более и более популярным методом вложения и преумножения капитала, как для юридических, так и для физических лиц. На фоне данной тенденции явно

прослеживается направление изменения структуры инвесторов, вкладывающих средства в фондовый рынок. В данной работе будет рассмотрена классификация инвесторов, присутствующих на российском фондовом рынке, проведен ее анализ, а также выявлены проблемы, присущие отечественному фондовому рынку на современном этапе его развития.

Ключевые слова: инвестиции, фондовый рынок, сбережения.

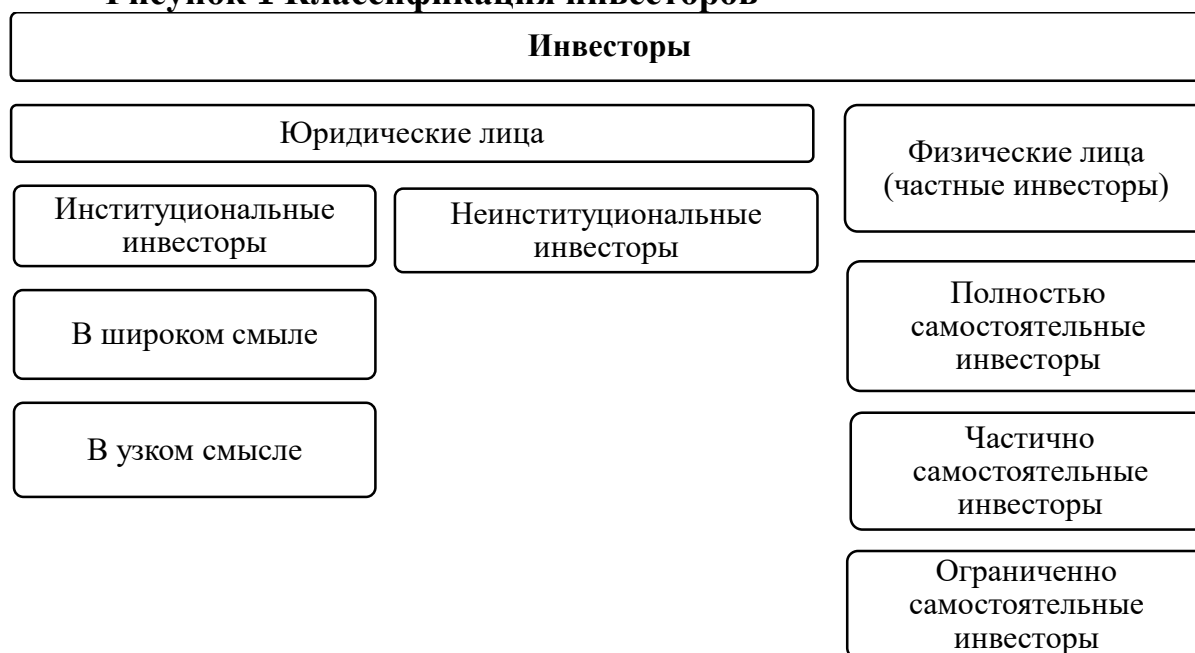
Введение

В первую очередь необходимо четко определить понятие инвестора на фондовом рынке. Для этого обратимся к законодательству. Согласно Федеральному закону от 05.03.1999 №46-ФЗ «О защите прав инвесторов», к инвесторам на фондовом рынке относят физических и юридических лиц, объектом инвестирования которых являются эмиссионные ценные бумаги. Исходя из данного определения, можно выделить первый уровень классификации инвесторов. Таким образом, первым классификационным критерием будет выступать статус инвестора, который позволит разделить их на физических лиц (или частных инвесторов) и юридических лиц.

Инвесторов – юридических лиц также, в свою очередь можно классифицировать на институциональных и неинституциональных инвесторов. В данном случае классификационным критерием выступает сфера деятельности юридического лица. К неинституциональным инвесторам относятся те организации, основной сферой деятельности которых не является работа на фондовом рынке, но которые используют инвестиции в ценные бумаги для прибыльного хранения временно свободных денежных средств. Понятие «институциональные инвесторы» в самом широком смысле подразумевает организации (юридические лица), осуществляющие вложения в финансовые активы и недвижимость. В узком смысле институциональные инвесторы представляют собой организации (юридические лица), аккумулирующие средства других вкладчиков и осуществляющие вложения в финансовые активы и недвижимость. Как правило, к институциональным инвесторам относят страховые компании, пенсионные фонды и институты коллективного инвестирования.

Инвесторов – физических лиц также можно подразделить на несколько групп. В качестве критерия примем близость деятельности инвестора к деятельности профессионального участника рынка ценных бумаг. Таким образом, частные инвесторы делятся на полностью самостоятельных инвесторов, деятельность которых схожа с деятельностью профессиональных участников рынка ценных бумаг; частично самостоятельных инвесторов, действующих на рынке через механизмы доверительного управления; ограниченно самостоятельных инвесторов, действующих на фондовом рынке через институты коллективного инвестирования. Полная классификация инвесторов представлена на

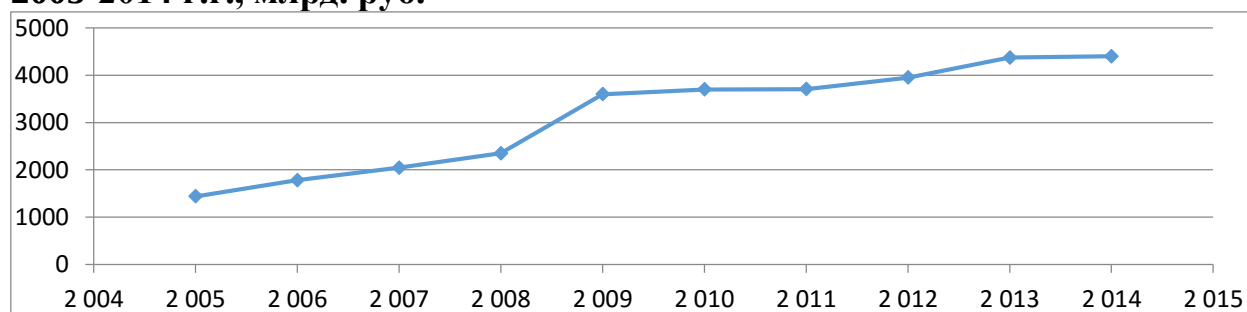
Рисунок 1.

Рисунок 1 Классификация инвесторов²⁹

Исходя из анализа структуры инвесторов, авторами были выделены две ключевые проблемы, с которыми сегодня сталкивается российский фондовый рынок. В качестве первой проблемы выступает недостаточная доля присутствия капитала в форме сбережений частных инвесторов на российском фондовом рынке. Второй проблемой является недостаточная активность инвесторов на отечественном рынке ценных бумаг. Ниже рассмотрим обе эти проблемы, а также источники их возникновения и методы решения.

О масштабе инвестиционных ресурсов российских физических лиц свидетельствует показатель валовых сбережений. Как видно из данных Рисунка 2, наблюдается постоянный рост объема валовых сбережений населения России, значение которых, по данным на 2014 г., составляло 33% доходов федерального бюджета и около 20% капитализации рынка акций.

Рисунок 2 Динамика валовых сбережений населения России за 2005-2014 г.г., млрд. руб.³⁰



²⁹ Источник: составлено авторами

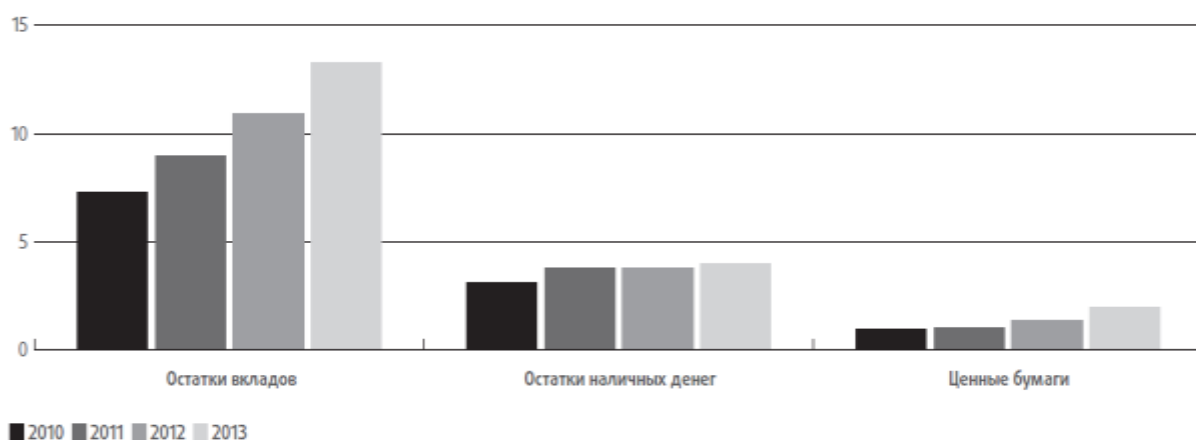
³⁰ Составлено авторами на основе данных:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#

Однако, несмотря на положительную динамику роста валовых сбережений населения, а также их существенный объем лишь малая часть накоплений направляется на фондовый рынок. Жители России предпочитают хранить деньги на банковских вкладах или вовсе держать дома в виде наличности. Так в 2013 году на банковских вкладах хранилось почти 30% всех сбережений населения, остатки наличных средств составляли еще 10%, а на фондовый рынок направилось менее 5% совокупных денежных накоплений (

Рисунок 3). Однако следует отметить положительный рост доли вложений в ценные бумаги в валовых сбережениях населения, что может говорить о потенциальном росте числа инвесторов.

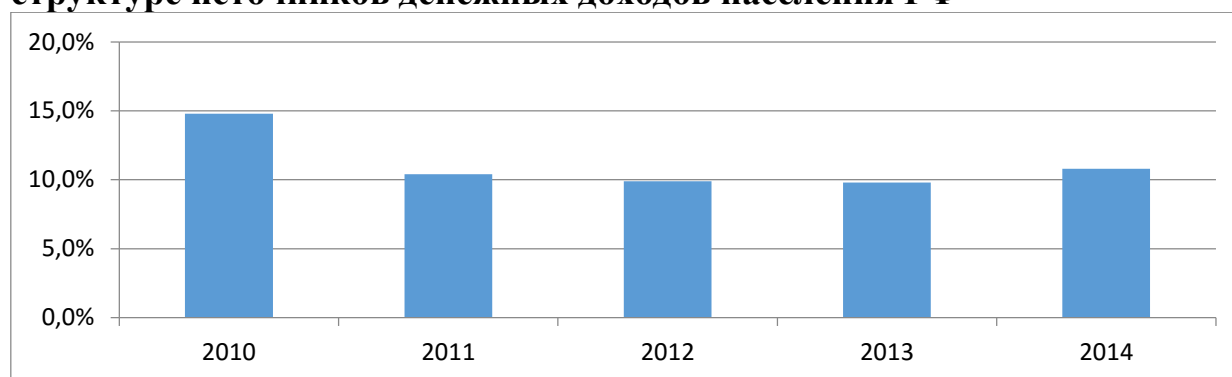
Рисунок 3 Структура денежных накоплений населения, трлн. руб.³¹



Далее хотелось бы обратить внимание на причины столь низкой доли присутствия сбережений на российском фондовом рынке. А именно, что сдерживает инвесторов от вложения средств в ценные бумаги и другие инструменты фондового рынка. В качестве одной из причины следует назвать не просто низкие, но и постоянно снижающиеся показатели доходности, которые получают инвесторы, направляя свои сбережения на фондовый рынок. Так, в период с 2010 по 2014 гг. доля доходов от вложений в ценные бумаги в общей структуре доходов населения не превышала 15% (Рисунок 4). Это, в свою очередь может объясняться недостаточной квалификацией инвесторов, присутствующих сегодня на российском фондовом рынке.

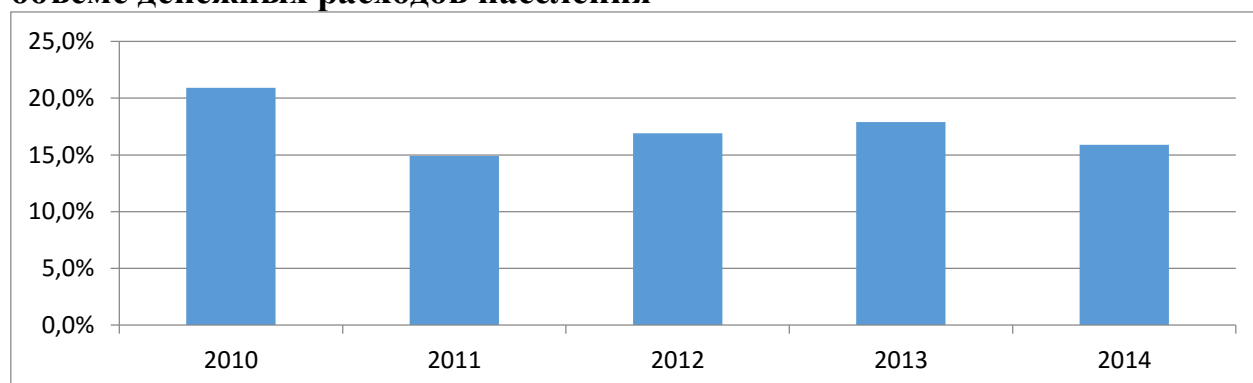
³¹ Источник: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#

Рисунок 4 Доля доходов от вложений в ценные бумаги в общей структуре источников денежных доходов населения РФ³²



В тоже время хотелось бы рассмотреть и структуру денежных расходов населения. В общем объеме расходов также наблюдается отрицательный тренд, иллюстрирующий долю расходов на покупку ценных бумаг в общем объеме расходов населения. Так, за последние пять лет в период с 2010 по 2014 гг. доля расходов на покупку ценных бумаг была максимальной в 2010 г. и не превышала 21% (Рисунок 5). В тоже время максимальный показатель может объясняться кризисным 2010 годом, когда люди были вынуждены искать альтернативные пути получения доходов и, соответственно, изначально тратиться на покупку потенциально доходных активов.

Рисунок 5 Доля расходов на покупку ценных бумаг в общем объеме денежных расходов населения³³



Далее обратимся ко второй вышеуказанной проблеме, а именно недостаточной активности инвесторов на российском фондовом рынке. На первый взгляд может показаться, что количество клиентов на фондовом рынке достаточно для его стабильного развития. Однако, речь, в данном случае идет об уникальных клиентах, число которых действительно возрастает год от года. Однако проблема состоит в том, что реальное влияние на развитие фондового рынка могут оказать только, так

³² Составлено авторами на основе данных:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/

³³ Составлено авторами на основе данных:

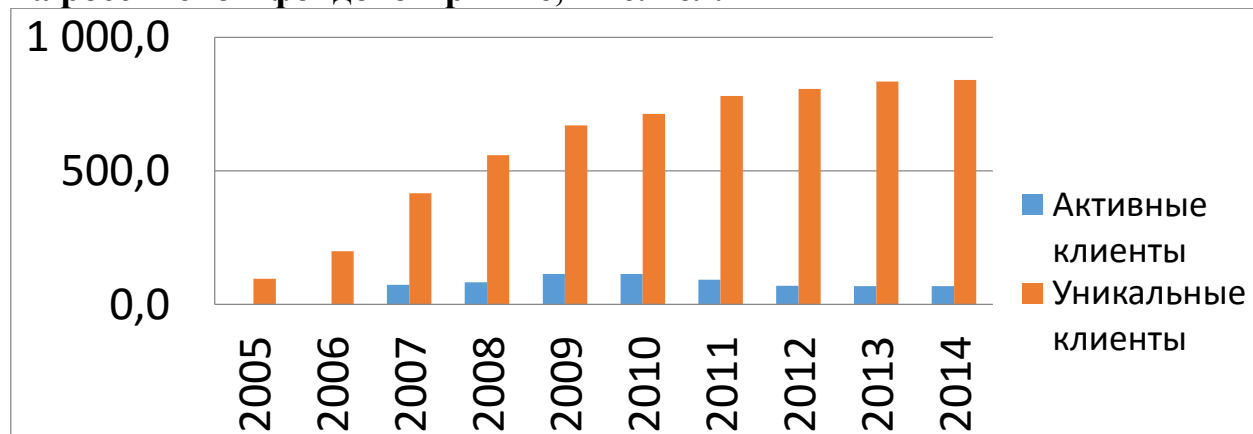
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#

называемые, активные клиенты, то есть те, которые совершили более одной сделки в месяц. Проанализировав динамику роста этого сегмента клиентов можно прийти к абсолютно противоположным выводам. Так в период с 2005 по 2014 гг. число уникальных клиентов имело тенденцию к росту и за этот период увеличилось практически в 8,5 раз. Однако в этот же период времени доля активных клиентов в составе уникальных не превышала 17%. Более того, опять же стоит обратить внимание на то, что после кризисного 2010 года доля активных клиентов начала снижаться и в 2014 году составляла лишь 8,3% от числа уникальных (Рисунок 6). Данные показатели, безусловно, оказывают негативное влияние на развитие российского фондового рынка. И чтобы добиться изменения ситуации нужно уже на данном этапе начинать популяризацию фондовой деятельности и обучение инвесторов для того, что бы они были заинтересованы в получении прибыли, а главное видели положительные результаты данной деятельности.

В качестве еще одной иллюстрации вышеуказанной проблемы хотелось бы обратиться к данным о количестве инвесторов, сгруппированных по статусу, то есть физических и юридических лиц. Как видно из

Рисунок 7 количество инвесторов -физических лиц в разы превышает количество инвесторов - юридических лиц.

Рисунок 6 Соотношение числа активных и уникальных клиентов на российском фондовом рынке, тыс. чел.³⁴



В то же время, как было указано выше большей частью инвесторы – физические лица не являются активными клиентами, а значит, только создают видимость присутствия на фондовом рынке, не оказывая на него реального влияния. Более того, по подсчетам авторов³⁵, доля инвесторов – физических лиц в 2014 году составляла 0,5% от числа всего населения России. Доля инвесторов – юридических лиц также составляла 0,5% от числа

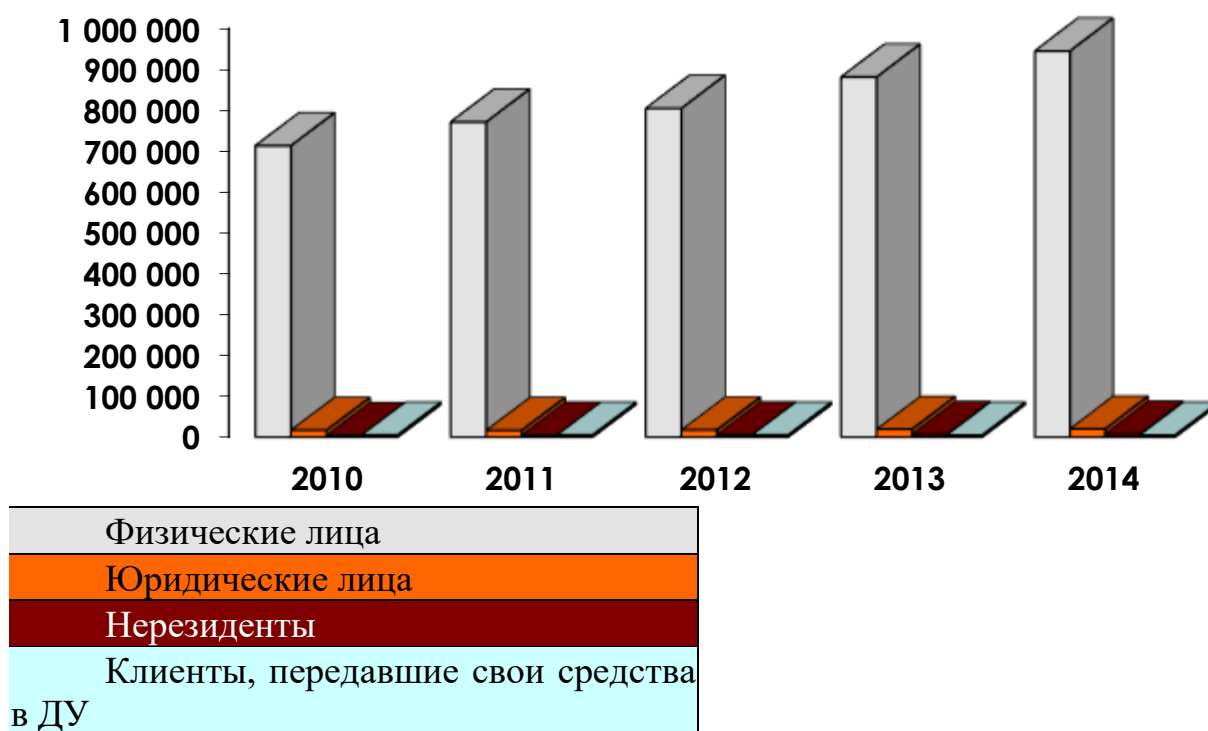
³⁴ Источник: http://finparty.ru/section/photo_video/17952/

³⁵ По данным: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/

всех организаций, зарегистрированных в России. Однако, с учетом масштаба населения Российской Федерации, очевидным фактом является то, что первый показатель должен в несколько раз превышать второй. Таким образом, методом решения данной проблемы должно быть активное привлечение клиентов, как физических, так и юридических лиц на фондовый рынок для увеличения его капитализации. А также привлечение иностранного капитала в лице клиентов – нерезидентов, доля которых на сегодняшний день также невелика.

В заключение проведем сравнение структуры активов российских институциональных инвесторов, как наиболее крупных игроков фондового рынка, с одноименным показателем фондового рынка США который обладает, на сегодня, наиболее устойчивым развитием и считается популярными у инвесторов, в силу своей надежности и прибыльности.

Рисунок 7 Количество инвесторов на российском фондовом рынке, чел.³⁶



В первую очередь, хотелось бы обратить внимание непосредственно на структуру активов. Как видно из графиков (Рисунок 8 и

Рисунок 9), в структуре активов институциональных инвесторов приведенных стран преобладают акции и другие долевые ценные бумаги, далее следуют другие ценные бумаги кроме акций, а ссуды по объему стоят

³⁶ Источник: <http://moex.com/s719>

на последнем месте. Так же следует обратить внимание и на тенденции роста активов. И снова на фондовых рынках России и США мы видим схожую картину. Активы всех видов за последние пять лет имели положительную динамику роста. Однако особый акцент хотелось бы сделать не на структуре, а на объеме активов. Так, абсолютные показатели США превышают российские в несколько сотен раз, а объем активов, занимающих наибольшую долю на рынке как США так и России в 2013 году различался в 540 (!) раз. Из этого можно сделать вывод, что российский фондовый рынок имеет в запасе огромный потенциал для развития, а также достойный ориентир, с которого можно и нужно брать пример.

Рисунок 8 Структура активов институциональных инвесторов в РФ, млн. долл.³⁷

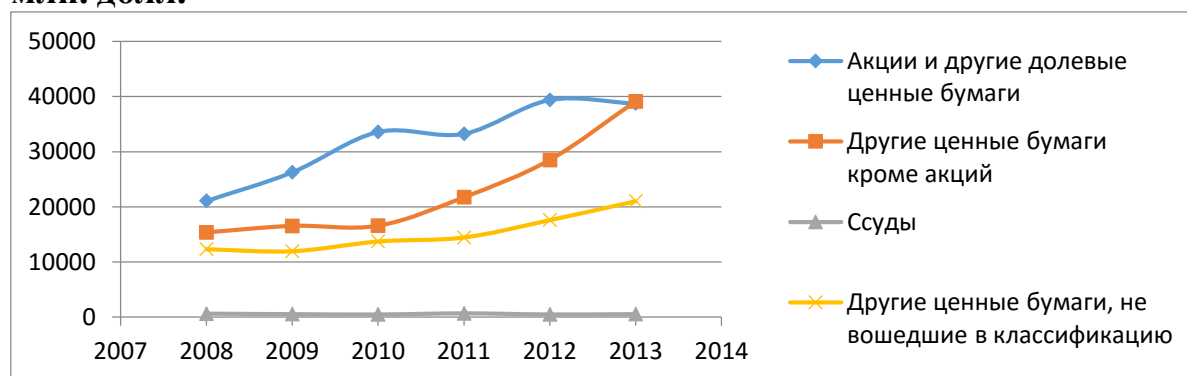
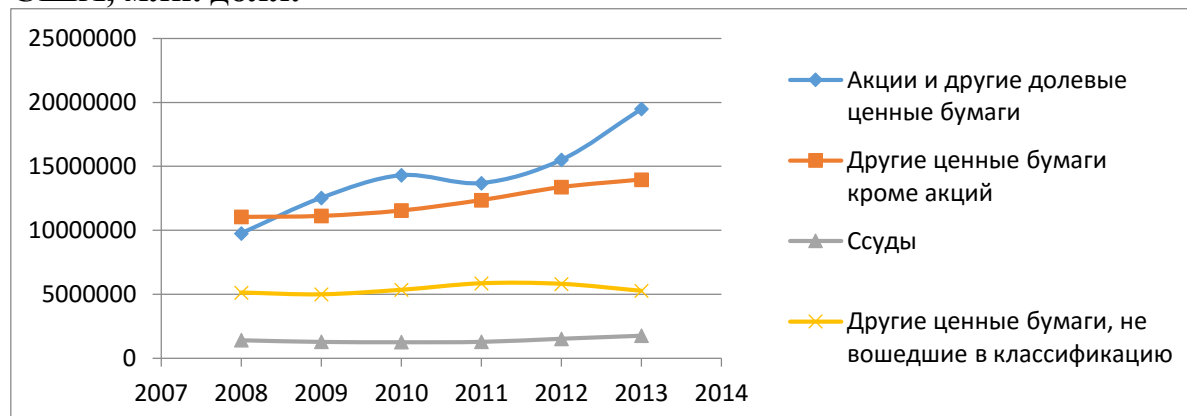


Рисунок 9 Структура активов институциональных инвесторов США, млн. долл.³⁸



Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru>
2. Национальная ассоциация участников фондового рынка: <http://www.naufor.ru>
3. Московская биржа: <http://moex.com>
4. Организация экономического сотрудничества и развития (OECD): <http://www.oecd.org>

³⁷ Составлено авторами на основе данных:

http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=7IA_A_Q&lang=en#

³⁸ Составлено авторами на основе данных:

http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=7IA_A_Q&lang=en#

*Митрофанова А.В.
студент 1 курса
Сазанов О.В.
старший преподаватель
ЕИ К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

На сегодняшний день, в свете всех происходящих событий в политике, экономике, наблюдается всеобщая тенденция, выражающаяся в создании одного экономического пространства. К слову, это явление обозначилось уже много веков назад, когда появилась внешняя торговля. Сейчас уже ни одна страна не способна вести изолированную экономическую жизнь, так как появилась зависимость стран в экономических ресурсах. В свое время этим вопросом занимались такие ученые, как Адам Смит и Давид Рикардо, которые стали основоположниками современной теории международного разделения труда. Первый же, в свою очередь, предложил данный термин. Всемирное хозяйство базируется на международном разделении труда, что означает специализацию множеств стран на производстве отдельных видов продукции. Международное разделение труда обусловлено не только природными и климатическими различиями, но и географическим положением стран, широким разнообразием социально-экономических условий. Сюда же относится уровень экономического, научного и технического развития, а также достигнутые инновации в изготовлении каких-либо видов продукции. Современные авторы, работающие над этой темой, пришли к выводу, что международное разделение труда является неким способом, с помощью которого страны могут развивать специализацию, увеличивать производительность ресурсов, повышать процесс производства и приобретать экономические выгоды.

Не исключено, что углубление международного разделения труда идет, как правило, на основе острой конкурентной борьбы. Важными пунктами здесь выступают сравнение научных потенциалов и технологических возможностей стран.

Масштабы участия в международном разделении труда определяют уровень открытости национальной экономики. Для закрытой экономики характерна направленность лишь на собственные ресурсы, осуществляемая политика изоляционизма (политика, в основе которого лежит идея невовлечения в дела иных государств), что может привести как к экономическому, так и к политическому разграничению. Открытая экономика позволяет стране в полной мере использовать приоритеты

специализации, что, несомненно, является огромным преимуществом.

Каково же место России в международном разделении труда? Наша страна лишь двадцать лет назад встала на рыночные рельсы, поэтому пока не готова полноценно принимать участие в неуклонно расширяющемся обмене товарами и услугами, порожденными научно-техническим прогрессом в странах запада.

Во всем мире торговля является необходимым характерным признаком обыденной жизни. Так, например, Люксембург производит высококачественные зубные протезы, Швейцария - часы. Россия же является крупным экспортером нефти, газа, леса, оружия и др. На сегодняшний день почти каждая семья использует японскую технику, во всем мире пользуются известностью французские духи, итальянская обувь, немецкие машины, английский чай, бразильский кофе, швейцарский сыр, российская нефть и т. д.

К XXI веку, веку инновационных технологий, информационная ситуация в стране стала во многом определять роль и место страны в мировом хозяйстве.

Несмотря на множество преимуществ ведения мирового хозяйства, она приносит с собой и некоторые негативные последствия: во-первых, создает определенные трения между странами; во-вторых, в результате появления на внутренних рынках иностранных производителей, отечественные товары порой могут стать невостребованными, которые понесут за собой убытки на уровне экономики страны.

На сегодняшний день с возникновением новых видов транспорта и коммуникаций появились новые формы экономических отношений, в особенности вывоз капитала и миграция рабочей силы. Главной особенностью современных торговых отношений является активное развитие рынка услуг. Спецификой современного мирового хозяйства является все большая интернационализация производства.

В свете последних событий наиболее распространенным видом экономических санкций является эмбарго, то есть запрет на экспорт и импорт товаров. В условиях международного разделения труда запрет на экспорт должен приводить к существенному падению валютной выручки и, соответственно, к существенному ограничению возможности закупать необходимые товары за рубежом. Конечно, не исключено, что у России в первое время возникнут сложности, однако в итоге страна получит и независимость на рынке, и развитие.

В настоящее время в любой сфере международных экономических отношений действует хотя бы одна крупная региональная или отраслевая организация, которая объединяет заинтересованные страны.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что каждая страна имеет пользу от мирового разделения труда. На мировой рынок, как правило, экспортируются те товары, у которых национальные издержки по производству значительно ниже мировых, что благоприятно сказывается на

экономике страны-экспортера. Положительным фактором поддержания стабильного развития экономики является ввоз в страну товаров, национальные издержки по которым выше мировых.

*Мифтахов А.Ф.
ассистент
кафедра физической культуры
Гизетдинов М.Н.
студент 3 курса
Нагимулина Р.Р.
студент 3 курса
ЕИ К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ И ФАКТОРЫ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

Аннотация: В данной статье рассматривается здоровый образ жизни и факторы влияющие на здоровый образ жизни, такие как режим труда и отдыха, режим сна, физическая нагрузка, распорядок дня

Ключевые слова: здоровый образ жизни, здоровье.

Здоровье человека является важнейшей ценностью жизни. Здоровье зависит от множества факторов. Ныне преобладает мнение, что здоровье народа на 50% определяется ОЖ, на 20% - экологическими; на 20% - биологическими (наследственными) факторами и на 10% -- медициной. Следовательно, если человек ведет ЗОЖ, то все это предопределяет на 50% высокий уровень его здоровья. И, наоборот, человек, ведущий нездоровый образ жизни, подрывает свое здоровье, обрекает себя на страдания и мучения, преждевременную старость и безрадостную жизнь.

Здоровье - бесценное достояние не только каждого человека, но и всего общества. При встречах, расставаниях с близкими и дорогими людьми мы желаем им доброго и крепкого здоровья, так как это - основное условие и залог полноценной и счастливой жизни. Здоровье помогает нам выполнять наши планы, успешно решать жизненные основные задачи, преодолевать трудности, а если придется, то и значительные перегрузки.

Здоровье - неперенное условие счастья. Наука о здоровье имеет много более широкие горизонты и значимость. Заметим в связи с этим, что в национальной Программе США "Healthy people" выделены три следующих подхода к улучшению статуса общественного здоровья, три организующих принципа (в порядке убывания важности): 1) health promotion - обеспечение здоровья; 2) health protection - защита здоровья; 3) preventive services - профилактические и медицинские службы[1].

Здоровье не может характеризоваться благополучием, поскольку это - характеристика не субъекта, а результата его взаимодействия со средой. Поэтому на первое место в понимании здоровья выдвигается не благополучие, а способность изменить свои возможности в соответствии с

внешними или внутренними задачами и (или) приспособить среду так, чтобы эти задачи стали выполнимыми.

Режим труда и отдыха. Труд - истинный стержень и основа режима здоровой жизни человека. Существует неправильное мнение о вредном действии труда вызывающем якобы "износ" организма, чрезмерный расход сил и ресурсов, преждевременное старение. Труд как физический, так и умственный не только не вреден, но, напротив, систематический, посильный, и хорошо организованный трудовой процесс чрезвычайно благотворно влияет на нервную систему, сердце и сосуды, костно-мышечный аппарат - на весь организм человека. Постоянная тренировка в процессе труда укрепляет наше тело. Долго живет тот, кто много и хорошо работает в течение всей жизни.

В наблюдающихся случаях перенапряжения и переутомления человека виновен не сам труд, а неправильный режим труда. Нужно правильно и умело распределять силы во время выполнения работы как физической, так и умственной. Равномерная, ритмичная работа продуктивнее и полезнее для здоровья работающих, чем смена периодов простоя периодами напряженной, спешной работы. Интересная и любимая работа выполняется легко, без напряжения, не вызывает усталости и утомления. Важен правильный выбор профессии в соответствии с индивидуальными способностями и склонностями человека.

Для работника важна удобная рабочая форма, он должен быть хорошо проинструктирован по вопросам техники безопасности. Выполнение работы лучше начинать с самого сложного. Это тренирует и укрепляет волю. Не позволяет откладывать трудные дела с утра на вечер, с вечера на утро, с сегодня на завтра и вообще в долгий ящик.

Необходимым условием сохранения здоровья в процессе труда является чередование работы и отдыха. Отдых после работы вовсе не означает состояния полного покоя. Лишь при очень большом утомлении может идти речь о пассивном отдыхе. Желательно, чтобы характер отдыха был противоположен характеру работы человека. Людям физического труда необходим отдых, не связанный с дополнительными физическими нагрузками, а работникам умственного труда необходима в часы досуга определенная физическая работа. Такое чередование физических и умственных нагрузок полезно для здоровья.

Режим сна. Для сохранения нормальной деятельности нервной системы и всего организма большое значение имеет полноценный сон. Великий русский физиолог И. П. Павлов указывал, что сон - это своего рода торможение, которое предохраняет нервную систему от чрезмерного напряжения и утомления. Сон должен быть достаточно длительным и глубоким. Если человек мало спит, то он встает утром раздраженным, разбитым, а иногда с головной болью.

Определить время, необходимое для сна, всем без исключения людям нельзя. Потребность во сне у разных людей неодинакова. В среднем эта

норма составляет около 8 часов.

Чтобы создать условия для нормального, крепкого и спокойного сна необходимо за 1-1,5ч. до сна прекратить напряженную умственную работу.

Физическая нагрузка. Для работников умственного труда систематическое занятие физкультурой и спортом приобретает исключительное значение. Известно, что даже у здорового и нестарого человека, если он не тренирован, ведет, сидячий, образ жизни и не занимается физкультурой, при самых небольших физических нагрузках учащается дыхание, появляется сердцебиение. Напротив, тренированный человек легко справляется со значительными физическими нагрузками.

Физкультура и спорт весьма полезны и лицам физического труда, так как их работа нередко связана с нагрузкой какой-либо отдельной группы мышц, а не всей мускулатуры в целом. Физическая тренировка укрепляет и развивает скелетную мускулатуру, сердечную мышцу, сосуды, дыхательную систему и многие другие органы, что значительно облегчает работу аппарата кровообращения, благотворно влияет на нервную систему.

Ходьба является сложнокоординированным двигательным актом, управляемым нервной системой, она осуществляется при участии практически всего мышечного аппарата нашего тела. Ее как нагрузку можно точно дозировать и постепенно, планомерно наращивать по темпу и объему.

Распорядок дня. Особое место в режиме здоровой жизни принадлежит распорядку дня, определенному ритму жизни и деятельности человека. Режим каждого человека должен предусматривать определенное время для работы, отдыха, приема пищи, сна.

Распорядок дня у разных людей может и должен быть разным в зависимости от характера работы, бытовых условий, привычек и склонностей, однако и здесь должен существовать определенный суточный ритм и распорядок дня. Необходимо предусмотреть достаточное время для сна, отдыха. Перерывы между приемами пищи не должны превышать 5-6 часов. Очень важно, чтобы человек спал и принимал пищу всегда в одно и то же время. Таким образом вырабатываются условные рефлексы. Человек, обедающий в строго определенное время хорошо знает, что к этому времени у него появляется аппетит, который сменяется ощущением сильного голода, если обед запаздывает. Беспорядок в режиме дня разрушает образовавшиеся условные рефлексы.

Говоря о распорядке дня, не имеются в виду строгие графики с поминутно рассчитанным бюджетом времени для каждого дела на каждый день. Не надо доводить излишним педантизмом режим до карикатуры.

Физическая культура и спорт всегда рассматривались и ценились в нашем обществе достаточно высоко. В настоящее время, когда наша страна переживает серьезный социально-демографический кризис, когда российский народ вырождается, когда смертность превышает рождаемость, проблемы формирования ЗОЖ россиян становятся сверхактуальными.

Использованные источники:

1. Л. А. Лещинский "Берегите здоровье": Учебное пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.; Издательский центр «Академия», 2012. – 135 с.
2. Г. И. Куценко, Ю.В. Новиков "Книга о здоровом образе жизни" - Смоленск: СГИФК, 2013. - 245 с
3. В. И. Воробьев "Слагаемые здоровья" - Учебное пособие для студентов вузов физической культуры. – М.: Академия, 2011. –152 с.
4. Н. Б. Коростелев "От А до Я" – М, 2004. – 302 с.
5. И. П. Березин, Ю. В. Дергачев "Школа здоровья". – СПб, 2005. – 122 с.

*Мифтахов А.Ф.
ассистент
кафедра физической культуры
Малышева К.С.
студент 3 курса
Корноухова Т.В.
студент 3 курса
ЕИ К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

ПРОФИЛАКТИКА ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОДРОСТКОВ И МОЛОДЕЖИ СРЕДСТВАМИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Аннотация: В данной статье рассматривается место и роль физической культуры в системе социальной работы с населением, как фактора, способствующего формированию условий трудовой и повседневной жизнедеятельности человека, профилактики асоциального, девиантного поведения молодежи.

Ключевые слова: девиантное поведение, физическая культура.

Актуальной проблемой современного общества выступает разработка комплекса мероприятий, направленных на снижение степени активизации подростковой дезадаптации, которая оказывает непосредственное влияние на процесс социализации личности, вызывая ее нарушение или деформацию, что, как следствие, способствует возникновению отклонений в поведении.

Девиантное (отклоняющееся) поведение отличается устойчивым стремлением к отступлению от общепринятых, данных обществом поведенческих норм [2,с.89]. Растущая тенденция проявления социального протеста со стороны подростков связана с влиянием негативных факторов и явлений окружающей среды, таких как алкоголизм, наркомания, неблагополучные семьи и жестокость родителей по отношению к детям (неполная, конфликтная, алкогольная и т.д.), которые приводят к асоциальным последствиям социализации личности, как уклонение от учебы, бродяжничество, воровство, нигилизм, взрывчатая жестокость и наглость по отношению к товарищам, учителям, родителям, патологическая лживость, хулиганство, жажда наживы любой ценой, проституция, курение, ранняя (возраст 12-15 лет) беременность, ранняя алкоголизация, наркомания, а также других форм опасного поведения. В связи с этим, приоритетным

направлением социальной политики государства и общественных организаций становится разработка и проведение комплекса мероприятий, пропагандирующих значимость общечеловеческих ценностей, как фундаментальной основы построения общественных отношений, а также здорового образа жизни как фактора воспитания физически и психически полноценного подрастающего поколения, так как именно оно является движущей силой социального прогресса и сохранения национального достояния.

Одним из приоритетных направлений в профилактике девиантного поведения молодежи является организация физкультурно-спортивной работы организаций общественного назначения, так как, являясь социальным институтом, спорт дает человеку множество вариантов взаимодействия между индивидуумами и социальными группами (между членами команды, между болельщиками, спортсменом и тренером, между спортсменом и соперником и т.д.). Спорт предоставляет возможности совершенствоваться физически, а также оказывает воздействие на формирование важнейших духовных качеств личности (мужество, терпение, преодоление себя), которые способствуют самореализации и самоидентификации подростков в социальной среде.

В процессе разработки программы мероприятий по профилактике девиантного поведения подростков средствами физической культуры и спорта важным является развитие эмоционально-волевой и потребностно-мотивационной сфер личности, предупреждающих возникновение стрессовых ситуаций, стимулирующих формирование нравственного поведения, адекватного жизненным ситуациям. Приоритетная роль отводится педагогам-тренерам по созданию социально-психологического климата, способствующего развитию положительных качеств личности в процессе спортивно-оздоровительной деятельности и активному подавлению отрицательных качеств, проявляемых девиантными подростками.

Проектирование технологии проведения профилактических работ средствами физической культуры и спорта включает в себя несколько фундаментальных этапов педагогической деятельности по организации спортивно-оздоровительной направленности в воспитательно-образовательном процессе спортивных учреждений:

1. Диагностический этап: выявление у целевой аудитории знаний и значения физической культуры и спорта в жизни человека и изучение причин сложившегося негативного отношения к урокам физической культуры и отсутствие желания заниматься в досуговой деятельности спортом, посредством применения теоретических и эмпирических методов исследования (анкетирование, наблюдение, беседа с родителями и обучающимися, анализ личных дел, классных журналов и медицинских карт, планов работы).

2. Мотивационный этап имеет целью интенсивное обучение подростков и молодёжи с девиантным поведением разным методам и

приемам физической деятельности, направленной на развитие физических качеств, спортивных умений и навыков., которая достигается посредством решения педагогических задач воспитательного и мотивационного характера:

- применение разных средств и методов, способствующих включению всех учащихся («слабых», «средних», «сильных») в активную спортивно-оздоровительную деятельность на занятиях физической культуры;
- разработка дидактических материалов по профилактике девиантного поведения, способствующих активной включенности подростков и молодёжи в занятия физической культурой и спортом;
- реализация сочетания групповой, фронтальной и индивидуальной форм организации спортивно-оздоровительной деятельности девиантных учащихся [1,с.171].

3. Этап целенаправленной организации профилактики девиантного поведения подростков и молодёжи средствами физической культуры и спорта, которая заключается в переходе сформированного индивидуального опыта спортивно-оздоровительной подготовки обучающихся в их систематическую индивидуальную спортивную деятельность. С учетом возрастных особенностей девиантных личностей, для которых ведущей деятельностью является общение со сверстниками, основной формой организации на уроках-тренировках должна являться работа в малых группах, в парах, в командах. Эта принципиально значимая форма активизации спортивно-оздоровительной деятельности подростков имеет целью формирование спортивно-коммуникативных возможностей обучающихся. Всё это обеспечивает объективные условия для реализации потенциальных физических возможностей каждого подростка, работающего в составе малой группы, целенаправленно ориентируя его на совместную активную спортивно-оздоровительную деятельность. Доминирующим стимулом становится стремление подростка к успеху, известности, независимости, а, следовательно, инструментом реализации своих потребностей становится соревновательная деятельность.

4. Этап формирования потребности в спортивно-оздоровительной деятельности, отношение к здоровому образу жизни как к ценности, целью которого выступает формирование потребности в спортивно-оздоровительной деятельности, отношение к здоровому образу жизни как к ценности. Ведущей задачей на данном этапе является развитие навыков самостоятельной физической деятельности и желания достигать значительных успехов в физической культуре и спорте, решение которой осуществляется посредством проведения специально организованных форм занятий физическими упражнениями и воспитательных мероприятий, направленных на формирование интереса и потребности к регулярным занятиям физической культурой [3,с.58].

Программа профилактики девиантного поведения подростков средствами физической культуры и спорта включает целенаправленную деятельность коллектива, состоящую из ряда этапов педагогической деятельности по организации и реализации спортивно-оздоровительной направленности в воспитательно-образовательном процессе.

Таким образом, в процессе профилактики девиантного поведения средствами физической культуры и спорта совершенствуются знания, умения и навыки обучающихся, приобретаются навыки позитивного межличностного общения, перерастающие в сотрудничество и умение работать в коллективе, формируя такие качества как взаимопомощь, чувство ответственности, силу воли, выдержку, целеустремленность.

Использованные источники:

1. Гогунев Е.Н., Мартынов Б.И. Психология физического воспитания и спорта: Учебное пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.; Издательский центр «Академия», 2012. – 288 с.
2. Корневский С.А. Физическая культура и спорт в условиях рыночных отношений - Смоленск: СГИФК, 2013. - 245 с.
3. Холодов Ж. Практикум по теории и методике физического воспитания и спорта: Учебное пособие для студентов вузов физической культуры. – М.: Академия, 2011. – 144 с.

*Мифтахов А.Ф.
ассистент*

кафедра физической культуры

Фарзиева Р.Р.

студент 3 курса

Гафурова Р.И.

студент 3 курса

ЕИ К(П)ФУ

Россия, г. Елабуга

СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Аннотация: В данной статье рассматривается место и роль физической культуры в социальной среде. Тема физической культуры актуальна в современном обществе, она рассматривается как немаловажная составляющая в жизни общества в целом и каждого человека, как индивида и члена социума.

Ключевые слова: социальные функции, физическая культура.

Физическая культура и спорт в современном обществе являются сложными многофункциональными явлениями. В нашем обществе они выполняют ряд важных социальных функций:

- укрепление здоровья людей, содействие воспроизводству здорового населения и сохранению генофонда страны;
- воспитание всесторонне и гармонично развитой личности со стремлением к достижению ее физического совершенства;

- удовлетворение потребностей общества в людях, физически подготовленных к современному производству, к выполнению патриотического долга по защите Родины;
- интернациональное воспитание граждан страны, укрепление единства и сплоченности наций, дружбы и сотрудничества между народами [2, с.57].

Физическая культура и спорт как средство укрепления здоровья людей и сохранения генофонда страны. Основным показателем физического состояния человека является его здоровье, которое обеспечивает полноценное выполнение человеком всех жизненных функций и форм деятельности в тех или иных конкретных условиях.

Сохранение и укрепление здоровья человека, повышение уровня его физической подготовленности и трудоспособности, продление творческой активности людей определяется как важнейшая социальная задача, роль которой в любом обществе чрезвычайно велика.

В решении этой задачи не последнюю роль играют физическая культура и спорт, физическое воспитание молодежи.

Забота о генофонде населения страны выступает одной из важнейших, а ныне и актуальнейших, государственных задач. В этой работе задействованы многие общественные и государственные структуры. Существенный вклад в решение этой проблемы могут внести физическая культура и спорт. Не случайно в одном из своих выступлений Президент РФ В.В. Путин предостерег — невнимательное отношение к спорту может «пагубно отразиться на здоровье нации». Именно культура физическая будущих родителей, их здоровье и здоровый образ жизни могут обеспечить здоровье генофонда страны.

В биологии, селекции существует постулат: «Хорошее с хорошим дает лучшее...», который можно отнести как к обществу, государству, так и к каждому конкретному его гражданину.

Воспитание всесторонне и гармонично развитой личности. Стремление к физическому совершенству. Наиболее действенным в реализации этой социальной функции физической культуры являются сам процесс физического воспитания молодежи и практика массового спорта.

При этом всестороннее физическое воспитание предполагает оптимальное развитие всех двигательных качеств: силы, выносливости, быстроты (или скоростных возможностей), гибкости, ловкости (или координации движений) [1, с. 288].

О жизненной целесообразности такого всестороннего физического развития высказался летчик-космонавт Алексей Леонов, человек, впервые в мире шагнувший в открытый космос. Он считает, что главным качеством космонавта в его физической подготовленности является разносторонность! По его словам, в отряд космонавтов рекорсмены мира или олимпийский чемпион не попадает потому, что что-то очень развито, а что-то резко отстало в развитии. «Нам нужны люди средние, но очень выносливые и

развитые по всем направлениям».

Следует отметить действенные возможности физической культуры и спорта не только в сфере физического развития человека, но и во всемерном содействии воспитанию других сторон личности: умственной, нравственной, эстетической, трудовой и даже идейно-патриотической. Именно в совместном воспитании и развитии физических и духовных начал личности человека и заключается основная цель гармонического формирования человека.

Что касается стремления к достижению идеала — физическому совершенству, то признана трудность его достижения в силу различных причин, в том числе и по причине его изменчивости во времени. Поэтому суть физического совершенства наиболее коротко изложена в определении его понятия.

Физическое совершенство — исторически обусловленный уровень здоровья и всестороннего развития физических способностей людей, соответствующий требованиям человеческой деятельности в определенных условиях производства, военного дела и других сферах общественной жизни, обеспечивающий на долгие годы высокую степень работоспособности человека [3, с.144].

Подготовка людей к профессиональному труду и защите Родины. Одной из основных функций физической культуры и спорта является удовлетворение потребностей общества в физической подготовленности людей, участвующих в производстве, их психофизической готовности к выполнению гражданского долга по защите своей Родины.

Существенное уменьшение доли простого физического труда и постоянное увеличение доли умственного труда в процессе современного производства в любой профессиональной деятельности не снижает требований к физической подготовленности работников, а еще более заостряет проблемы психофизической надежности человека в системе производства и профессиональных деловых отношений.

Особую роль физическая культура и спорт играют в подготовке к активной трудовой деятельности именно молодого поколения. Известно, что хорошо физически подготовленный человек, сильный, выносливый, ловкий и быстрый, владеющий многообразными умениями и навыками, быстрее и успешнее приспособится к новым условиям труда. Это позволяет ему более интенсивно и продуктивно трудиться, быть конкурентоспособным в современной производственной и деловой жизни. Поэтому здесь будет уместно отметить следующий важный постулат:

Физическая культура и спорт — средства укрепления мира, дружбы и сотрудничества между народами. Физическая культура и спорт как общественные явления имеют национальную и интернациональную формы развития, о чем свидетельствует, в частности, исторический опыт олимпийского движения.

В нашей стране в настоящее время национальная форма развития

физической культуры и спорта проявляется в развитии национальных видов спорта, в осуществлении физического воспитания на родном языке, в массовой подготовке национальных кадров.

Выступая в спортивных соревнованиях, проводимых в разных областях, краях и республиках страны, представители различных национальностей знакомятся с историческими местами, бытом и жизнью людей других национальностей. Дружеская атмосфера, в которой обычно проводятся спортивные соревнования, способствуют интернациональному воспитанию спортсменов, и не только их, но и многочисленных зрителей, наблюдающих за состязаниями.

Международные спортивные встречи воспитывают уважение к представителям других стран, к их обычаям, помогают преодолевать расовые предрассудки, позволяют создавать атмосферу взаимопонимания между людьми, поощряют международное сотрудничество.

Рассмотренные социальные функции физической культуры и спорта тесно взаимосвязаны между собой. В то же время, говоря об общественных функциях такого феномена современного общества, какими являются физическая культура и спорт, не следует забывать, что эти «общественные функции» складываются из активной позиции и действий каждого отдельного человека, каждого члена общества в этой сфере культуры. Именно в физкультурно-оздоровительной сфере в наибольшей степени сближены и сбалансированы личные и общественные интересы.

Использованные источники:

1. Гогунев Е.Н., Мартыанов Б.И. Психология физического воспитания и спорта: Учебное пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.; Издательский центр «Академия», 2012. – с. 288.
2. Дубышева Л.И. Социология физической культуры / Л.И. Дубышева // Академкнига, 2004. – С. 54–57.
3. Холодов Ж. Практикум по теории и методике физического воспитания и спорта: Учебное пособие для студентов вузов физической культуры. – М.: Академия, 2011. – с. 144.

Мифтахова Ч.А.
студент 374 гр.
факультет экономики и управления
Ахметшин Э.М.
ассистент
кафедра экономики и менеджмента
Елабужский институт
Казанский Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

ОСОБЕННОСТИ НКО

Аннотация: В данной статье рассмотрены организационно-правовые формы предпринимательства, особое внимание уделено некоммерческим

организациям. Представлен ряд преимуществ НКО над коммерческими юридическими лицами.

Ключевые слова: предпринимательство, организационно-правовые формы, коммерческие организации, некоммерческие организации.

В современной экономической науке экономическая система представляет собой совокупность экономических отношений в обществе, то есть взаимосвязь не только предприятий, фирм и организаций, но и каждого члена общества.

В зависимости от формы собственности, способа координации деятельности, способа распределения благ, принято различать следующие формы экономических отношений:

- патриархальные (иначе традиционные);
- командные (иначе административные или плановые);
- рыночные.

Традиционные отношения – это отношения, складывающиеся под воздействием традиций определенного сообщества людей. В подобных сообществах средствами производства располагает община; право на управление и координацию экономической деятельностью принадлежит главе общины, который получает это право в соответствии с традицией; распределение благ происходит также в соответствии с традицией, без учета вложенного труда.

Традиционные отношения сегодня можно наблюдать в домохозяйствах, фермерских хозяйствах, семейных ремесленных мастерских и пр.

Характеристиками административных экономических отношений являются: принадлежность средств производства группе людей или обществу; управление экономической деятельностью, посредством жесткого планирования и командования; распределение благ в соответствии с регламентом, с учетом вложенного труда.

Примером подобных отношений служит взаимоотношение между руководством предприятия и его работниками, которые находятся на окладной или тарифной системе оплаты труда.

Рыночные экономические отношения характеризуются: частной собственностью на средства производства; координацией экономической деятельности и распределением благ в соответствии с балансом "спрос - предложение".

Подобные отношения сегодня встречаются во взаимоотношениях между предпринимателями и обществом, во взаимосвязях предпринимателей между собой, также во взаимоотношениях работодателей и работников, которые построены на сдельной системе оплаты труда.

Рыночные отношения порождают в гражданах вполне естественное стремление иметь «свое дело», которое способствует приумножению их собственности. В результате этого возникает особый вид деятельности –

предпринимательство.

Предпринимательство - это инициативная деятельность хозяйствующих субъектов, которая связана с новаторским использованием имущества, денежных средств и других ресурсов в целях достижения коммерческого и иного успеха в сочетании личной выгоды с общественной пользой.

Предпринимательство ориентировано на получение прибыли, комбинированность факторов деятельности, самостоятельность, подверженную риску.

Основной функцией предпринимательства в России является доставка до конкретных потребителей определенных товаров, услуг, работ и получение за это материального и морального вознаграждения.

В современном обществе роль предпринимательства несомненно велика. Только благодаря становлению и развитию предпринимательства, возможен переход экономики к рыночным отношениям. Предпринимательство является составной частью экономической деятельности. Оно способствует сбалансированию экономики, насыщая рынок товарами и услугами (особенно новыми их видами). Малые предприятия ускоряют внедрение научно - технических достижений. Также они позволяют вовлечь в производство рабочих, высвобождаемых при переходе к регулируемой рыночной экономике. Активное предпринимательство в стране обеспечивает повышение качества продукции и предоставляемых услуг, происходит расширения рынка сбыта. Также предпринимательство способствует становлению крупных международных корпораций, так как многие крупные международные корпорации первоначально были созданы как малые предприятия. Предпринимательство также играет роль в установлении цен, так как способствует свободному ценообразованию в стране.

Предпринимательство – основа рыночной экономики. Предприниматель – главная фигура рынка.

Основным субъектом предпринимательской деятельности является предприятие (фирма).

Предприятие – это хозяйственная единица, выполняющая одну или несколько специфических функций по созданию и реализации материальных благ и услуг.

Фирма – это физическое или юридическое лицо, имеющее во владении одно или несколько предприятий и организующее их деятельность. Большинство фирм владеет одним предприятием.

Согласно ГК РФ, все предприятия по виду основной деятельности можно разделить на коммерческие и некоммерческие. Их главное отличие состоит в том, что некоммерческие предприятия не преследуют такую цель, как извлечение прибыли, в отличие от коммерческих.

К организационно-правовым формам коммерческих организаций относятся: хозяйственные товарищества, которые могут создаваться в виде

полных товариществ и товариществ на вере (коммандитных); хозяйственные общества в виде обществ с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерных обществ (АО), которые, в свою очередь делятся на открытые (ОАО) и закрытые акционерные общества (ЗАО); производственные кооперативы (артели); унитарные предприятия, по характеру прав делящиеся на унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления, то есть федеральные казенные предприятия.

Некоммерческие организации (НКО) – это юридические лица, извлечение прибыли для которых не является основной целью, а прибыль, полученная от предпринимательской деятельности, не распределяется среди участников, а направляется на достижение основных целей деятельности: социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих, а также на охрану здоровья граждан, развития физической культуры и спорта и иные общественные блага.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут быть созданы в форме потребительских кооперативов, общественных организаций, ассоциаций (союзов), товариществ собственников недвижимости, казачьих обществ, общин коренных малочисленных народов Российской Федерации, фондов, учреждений, автономных некоммерческих организаций, религиозных организаций, публично-правовых компаний.

Общественными и религиозными организациями являются добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей.

Данные организации имеют право осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям. Участники религиозных и общественных организаций не отвечают по обязательствам организаций, в которых участвуют в качестве их членов, а организации не отвечают по обязательствам своих членов.

Фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов [3, с.813]

Фонд преследует социальные, благотворительные, культурные, образовательные цели. Фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, которая необходима для достижения целей, ради которых он был создан. Учредители фонда не отвечают по обязательствам фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Учреждение представляет собой организацию, созданную собственником, с целью осуществления управленческих, социально-культурных функций. Учреждение полностью или частично финансируется собственником.

Ассоциации (союзы) – это добровольные объединения юридических лиц и (или) граждан, созданные для представления общих интересов, а также

достижения целей, имеющих некоммерческий характер. Ассоциация не отвечает по обязательствам своих членов так же, как и ее члены по обязательствам ассоциации.

Потребительским кооперативом признается общество, основанное на добровольном объединении граждан и юридических лиц с целью удовлетворения материальных и прочих потребностей его членов, которые солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива.

Общие признаки, присущие всем некоммерческим организациям, к потребительским кооперативам применяются с известными ограничениями [3, с.580]. Во-первых, главной целью создания потребительского кооператива является не достижение каких-либо общественных благ, как у большинства некоммерческих организаций, а удовлетворение потребностей членов этого кооператива. Эти потребности могут иметь различный характер, в том числе и материальный. Во-вторых, согласно п. 5 ст. 116 ГК доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, распределяются между его членами. Таким образом, потребительский кооператив является особой формой НКО, так как включает с себя и признаки, которыми обладают коммерческие организации.

Среди рассмотренных организационно-правовых форм коммерческих и некоммерческих организаций для регистрации юридического лица и последующего ведения предпринимательской деятельности предприниматели обычно выбирают такие формы коммерческих организаций, как ООО, ОАО, ЗАО. Но, возможно, стоит обратить внимание на некоммерческие организации.

Некоммерческие организации могут создаваться только для ведения социальной, благотворительной, культурной, образовательной деятельности, но не предпринимательской. Именно поэтому принято считать, что НКО совершенно бессмысленно, если целью предпринимателя является получение прибыли.

Однако, на самом деле, закон не отрицает возможность ведения коммерческой деятельности и извлечение прибыли, необходимой для реализации целей НКО. Некоммерческие организации, помимо прямой своей деятельности, вполне могут устраивать коммерческие мероприятия, организовывать платные услуги.

Следовательно, доходы НКО можно подразделить на две группы:

- доходы, получаемые при осуществлении уставной деятельности;
- доходы от коммерческой деятельности [4, с.202]

Согласно закону, члены некоммерческой организации не имеют права распределять между собой имеющуюся прибыль (за исключением потребительского общества). Однако участники НКО могут состоять с организацией в трудовых отношениях и получать заработную плату, размер

которой они устанавливают по своему усмотрению.

Таким образом, несмотря на сложившиеся в современном обществе принципы, НКО могут служить и коммерческим целям и приносить своим участникам также и материальную выгоду.

К тому же НКО имеет определенные финансовые, налоговые и отчетные льготы, о которых не следует забывать. А именно:

1. НКО не имеют уставного капитала, так как, в отличие от коммерческих юридических лиц, они могут не иметь вообще никакого имущества.

2. Участники НКО не несут никакой ответственности по обязательствам организации, в отличие от учредителей коммерческих фирм.

3. Согласно ст. 346.12 гл. 26.2 Налогового Кодекса РФ, некоммерческие организации могут перейти на упрощенную систему налогообложения.

4. В отличие от коммерческих организаций, НКО имеют право не представлять в составе годовой бухгалтерской отчетности «отчет о движении денежных средств», а при отсутствии соответствующих данных не представлять «отчет об изменениях капитала» и «приложение к бухгалтерскому балансу».

5. Денежные средства и имущество, полученные в результате благотворительной деятельности, не облагаются налогом на прибыль.

6. Также не облагаются налогом на прибыль суммы финансирования из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов, направленные на осуществление уставной деятельности некоммерческих организаций.

7. Не облагается НДС передача основных средств, нематериальных активов некоммерческим организациям на осуществление основной уставной деятельности, не связанной с предпринимательской деятельностью.

8. Пожертвования также не облагаются налогом на прибыль.

9. Членские и вступительные взносы не облагаются налогом на прибыль.

10. Паявые вклады не облагаются налогом на прибыль.

11. Имущество, переходящее НКО по завещанию в порядке наследования, не облагается налогом на прибыль.

Конечно, у некоммерческих организаций помимо преимуществ есть и недостатки, но они есть и у коммерческих организаций, так же, как и во всем есть свои плюсы и минусы. Поэтому выбор организационно-правовой формы будущего предприятия зависит от конкретного человека, от его потребностей, от его планов, от целей, которые он преследует. Это может быть, как общественная организация, так и общество с ограниченной ответственностью или вовсе индивидуальное предпринимательство.

Однако, несомненным является факт того, что НКО ничуть не уступает коммерческим организациям, в чем-то, возможно, даже опережает

возможности коммерческих предприятий. И, задумываясь о регистрации юридического лица, возможно, не стоит обходить стороной НКО. Ведь они могут быть весьма полезны и выгодны.

Использованные источники:

1. Бизнес и предпринимательство - формы предпринимательства // Stark Project Group Деловой портал о бизнесе URL: <http://starkproject.com/pub-business/entrepreneurship/1972-predprinimatelstvo.html> (дата обращения: 14.04.2015).
2. ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ // КонсультантПлюс - надежная правовая поддержка URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=177647> (дата обращения: 14.04.2015).
3. Гутников О. В. Литовкин В. Н. Юридические лица в российском гражданском праве. - М.: КОНТРАКТ, 2011.
4. Жильцов Е. Н. Савченко П. В. Погосов И. А. Экономика общественного сектора. - М.: ИНФРА-М, 2009.
5. НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ // КонсультантПлюс - надежная правовая поддержка URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=177647> (дата обращения: 14.04.2015).
6. Некоммерческие организации // BLICCOUNT Бухгалтерские услуги URL: <http://kolomna-bc.ru/nekommercheskie-organizahcii> (дата обращения: 14.04.2015).
7. Организационно-правовые формы предпринимательства // allbest.ru URL: http://knowledge.allbest.ru/economy/2c0b65635a3ad68a4c53b88421306c27_0.html (дата обращения: 14.04.2015).
8. Преимущества регистрации некоммерческих организаций // BLICCOUNT Бухгалтерские услуги URL: <http://kolomna-bc.ru/preimushestva-nekommercheskih-organizahcii> (дата обращения: 14.04.2015).

Михеева Д.Г., к.э.н.

доцент

*кафедра Экономики предпринимательства
ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»*

Россия, г. Санкт-Петербург

ЗНАЧЕНИЕ ПРАВОСЛАВНОГО МЫШЛЕНИЯ И РОССИЙСКОГО МЕНТАЛИТЕТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Известный режиссер, общественный деятель Никита Михалков сказал, что «православие в самом глубинном смысле — основа государственной безопасности» [3]. В этом высказывании речь идет не только о военно-политической безопасности, но и о социально-экономической, то есть об

определенном уровне благополучия российского народа.

По словам русского философа В.Тростникова, «тип верования - это базис, над которым вырастает вся надстройка, т.е. тип общества» [5].

До начала прошлого столетия Россия представляла собой православную державу, которая во всех сферах жизни общества, в том числе и в хозяйственной сфере, основывалась на религиозных ценностях. Приход советской власти в начале двадцатого века сопровождался всеобщей секуляризацией, уничтожением православия как основного элемента духовной жизни общества. Однако это не привело к отмиранию православного мышления и православных принципов, которыми российский человек руководствуется автоматически, на генном уровне. Подтвердим это простым примером. Русские женщины, когда вели пленных немцев, несли им хлеб и воду. Тем самым немцам, их злейшим врагам, которые отняли у них мужей, сыновей. Как это возможно? Обычные, неграмотные русские женщины, скорее всего никогда не читавшие Священное Писание, поступают точно так, как сказано в нём: «Если голоден враг твой, накорми его хлебом; и если он жаждет, напой его водою». Вот оно – истинное сострадание и всепрощение.

Таким образом, в основе русского менталитета всегда лежали и лежат принципы православия, соблюдение которых не подвергается сомнению даже в период, когда вера и православие, как явление, отсутствовали в жизни русского, тогда советского, народа.

Что это за принципы? И как они влияют на экономику страны?

Формулу православного русского человека легко вывести, зная 7 смертных грехов, 10 заповедей и 9 заповедей блаженства. Все они, без сомнения, важны, но отметим те, соблюдение (или не соблюдение) которых влияет на индивидуума, как на субъект экономических отношений.

Например, заповедью «не кради» запрещается любое присвоение не принадлежащего имущества, равно, как и заповедью «Не желай жены ближнего твоего, не желай дома ближнего твоего, ни поля его, ни раба его, ни рабыни его, ни вола его, ни осла его, ни всякого скота его, ничего, что у ближнего твоего» [1] . Данная мысль подтверждается и тем что «зависть» - один из смертных грехов.

Запрет кражи включает в себя также запрет на задержание зарплаты наемного рабочего, запрет утаивания налогов, обмана в торговле. Запрещается любое желание того, что не заработано тобой, любая зависть, или желание обладать тем, что по каким-то причинам тебе не принадлежит. А, если нам при этом кажется, что мы это заслужили, но почему то Бог «нам этого не даёт», то на это есть заповеди, которые говорят о том, что «на все есть Воля Божия». Например, одна из заповедей блаженства «Блаженны плачущие, ибо они утешатся», или другая «Блаженны вы, когда будут поносить вас, и гнать, и всячески неправедно злословить за Меня. Радуйтесь и веселитесь, ибо велика ваша награда на Небесах». То есть любое страдание или невзгода православным человеком принимается как

должное, не подвергается сомнению её нужность. Или, как говорят в народе, «Что Бог не делает, всё – к лучшему».

Все заповеди формируют целостную, сильную личность, целью которой является благотворный труд, а не обогащение любым путём.

Человек, воспитанный с такими мыслями, трудясь, не будет ни завидовать, ни обманывать, ни подсиживать коллегу. А ведь, сколько энергии, моральных и физических сил уходит порой у современного работника на эти не нужные вещи. Не говоря уже о том, что всё это приводит к нездоровой атмосфере в коллективе, что сказывается на работоспособности каждого сотрудника, и на работе всего предприятия, а в конечном итоге - на уровне социально-экономического развития целого государства.

Спокойный, смиренный, счастливый и любящий ближнего человек, знающий, что Господь его не оставит – вот он – образ русского православного человека. Именно он, не боится ни пятидесятиградусного мороза, ни голода. Такие люди привели страну к Великой победе в 1945 году, и в 1812 году, такие выжили в Блокадном Ленинграде.

Влияние этих принципов, прежде всего, проявляется в особенностях жизнедеятельности, учебы, работы отдельного и каждого индивидуума, будь то наёмный работник, или предприниматель, государственный чиновник. Абсолютно не важно, какую роль он выполняет перед обществом, и какую лепту вносит в социально-экономическое развитие страны. Важно, что руководствуясь вышеизложенными принципами, каждый гражданин будет делать, всё, что в его силах, на благо своей семьи, своей страны, не ставя цель «наживы», не обманывая и не обкрадывая ни государство, ни партнёра по бизнесу.

Говоря о роли русского менталитета и православного мышления в экономике нельзя не отметить огромную работоспособность и талант русских людей, который, к сожалению, зачастую «зарывается в землю», по причине забвения православных ценностей. А ведь это выражение – «зарыть талант в землю» происходит от евангельской «Притчи о талантах»[2].

Богословское толкование этой притчи обозначает следующие причины сокрытия таланта: во-первых, в зависти к тем, кто получил от Бога больше: два таланта и пять талантов; во-вторых в неверии Богу и тому, что никакой Его дар бесследно не теряется, а приносит большие плоды. Поэтому православный человек всегда найдёт применение тех способностей, которыми его наделил Господь. А это очень важно для развития предпринимательства, ведь неотъемлемой составляющей успеха любого дела является так называемый «предпринимательский талант». Никто не имеет право «зарывать» его в землю, особенно в современных условиях, когда курс импортозамещения и развития предпринимательства является основным для вывода российской экономики из кризиса.

О роли православия в экономике и о значимости духовного подхода в социально-экономической политики России пишут труды многие ученые и

экономисты. Так Иван Ильин, русских философ, сказал, что «здоровая государственность и здоровая армия невозможны без чувства собственного духовного достоинства»[2].

Отто фон Бисмарк сказал, «русских невозможно победить,...но русским можно привить лживые ценности и тогда они победят сами себя»[4]. Отказ от православия – и есть эти ложные ценности, жажда наживы, и бессмысленное и беспощадное зарабатывание денег, которое может принести в итоге к материальному обогащению лишь некоторых, способных пренебречь морально-этическими принципами, а общественные и государственные интересы при этом не могут быть соблюдены.

Использованные источники:

1. Библия. Книга Священного Писания Ветхого и Нового Завета. М.: Российское библейское общество, 2010 г. - 1371 с.
2. Ильин И.А. Национальная Россия: наши задачи. Под редакцией О.А. Платонова. – М.: Алгоритм, 2007. – 464 с.
3. Никита Михалков встретился со студентами Московской Духовной Академии [Электронный ресурс] //Православие.ru. URL: <http://www.pravoslavie.ru/news/16733.htm> (дата обращения: 15.05.2015).
4. Отто фон Бисмарк [Электронный ресурс] // Citaty.info URL: <http://citaty.info/man/otto-fon-bismark> (дата обращения: 15.05.2015).
5. Тростников В. Православная цивилизация : ист. корни и отлич. черты М.: Сибирский цирюльник, 2004 - 269 с.

Михирев А.В.
студент 3 курса
строительный факультет
Шигабетдинова Г.М., к.п.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Политологии, социологии и связи с общественностью»
Ульяновский государственный технический университет
РФ, г. Ульяновск

ВЛИЯНИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА ЧЕЛОВЕКА НА ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ

Большинство исследователей темперамента обращают внимание на то, что тип темперамента влияет не столько на степень результативности деятельности личности, сколько на ее выбор способов исполнения деятельности. Иначе говоря, в одинаковых условиях люди с разными типами темперамента могут по-разному добиваться одинаково успешных результатов.

Объектом моего исследования стали учащиеся университета и школы.

Предметом является влияние темперамента на процесс обучения.

Проблема нашего исследования заключается в определении влияния темперамента на процесс обучения.

Цель исследования: проанализировать темпераменты учеников и

выяснить, как темперамент может влиять на успеваемость в процессе обучения.

Я задумался над вопросом, а влияет ли темперамент на результаты учебной деятельности людей? Для тех, кто задумывается о своей дальнейшей жизни, а таких большинство, это особенно важно. Ведь темперамент это врожденное качество человека и изменить его невозможно. Следовательно, необходимо выяснить степень его влияния на нашу основную деятельность – учение.

Что бы разобраться влияет ли темперамент на процесс обучения, нами был проведен эксперимент с участием моих друзей. С помощью теста Айзенка, я выяснил, какой темперамент у каждого испытуемого, и сравнил его с их успеваемостью. Данные представлены в таблице 1.

Испытуемый	Тип темперамента	Экстраверсия/Интроверсия	Успеваемость
1	Холерик	Экстраверт	Средняя успеваемость
2	Флегматик	Интроверт	Слабая успеваемость
3	Холерик	Экстраверт	Слабая успеваемость
4	Холерик	Экстраверт	Слабая успеваемость
5	Сангвиник	Экстраверт	Средняя успеваемость
6	Холерик	Экстраверт	Высокая успеваемость
7	Меланхолик	Интроверт	Средняя успеваемость
8	Меланхолик	Интроверт	Средняя успеваемость
9	Холерик	Экстраверт	Средняя успеваемость
10	Холерик	Экстраверт	Высокая успеваемость

Таблица 1.

В качестве эксперимента нами было выделено 10 испытуемых. Из данных таблицы видно, что учащиеся, обладая одинаковыми и различными типами темперамента, учатся по-разному.

У каждого темперамента можно найти как положительные, так и отрицательные свойства. Хорошее воспитание, контроль и самоконтроль дает возможность проявиться: меланхолику, как человеку впечатлительному с глубокими переживаниями и эмоциями; флегматику, как выдержанному, без скоропалительных решений человеку; сангвинику, как высоко отзывчивому для любой работы человеку; холерику, как страстному,

неистовому и активному в работе человеку.

Учебная деятельность не предъявляет специальных требований к природным особенностям ученика, врожденной организации его высшей нервной деятельности. Одинаково высоких результатов в учебной деятельности при прочих равных условиях могут достичь дети с разными особенностями нервной системы. Различия же в природной организации высшей нервной деятельности определяют лишь пути и способы работы, особенности индивидуального стиля деятельности, но не уровень достижений. Различия по темпераментам — это различия не по уровню возможностей психики, а по своеобразию их проявлений.

В каждом типе темперамента встречаются учащиеся как сильные, среднеуспевающие, так и слабые. При индивидуальном подходе к каждому из учащихся можно развить свойственные каждому темпераменту положительные качества, а также ликвидировать или ослабить те недостатки, которые проявляются в поведении. Следовательно, если изучить типологические особенности темперамента, то можно влиять на успешность учебной деятельности.

И отвечая на главный вопрос, существует ли зависимость между типом темперамента и уровнем умственных способностей, можно смело утверждать, что такая зависимость отсутствует. Лица с высоким умственным развитием могут обладать разными темпераментами, а лица, имеющие одинаковый темперамент, могут характеризоваться разным уровнем умственных способностей.

Мишагина О.В.

магистрант

Российский Государственный торгово-экономический университет

Российский экономический университет им Г.В. Плеханова

Ивановский филиал

Россия, г. Иваново

АУДИТ САЙТА ОСНОВА E-MAIL КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ КАМПАНИИ

(на материалах ООО ТД «Ивановской мебельной фабрики»)

Аннотация: В статье представлена оценка эффективности работы сайта ООО «ТД Ивановской Мебельной Фабрики», в сфере аудита маркетинговой политики компании, в направлении ориентации клиента.

Ключевые слова: Интернет ресурс компании, аудит, концепция маркетинга, e-mail маркетинг.

Коммерческая деятельность предприятия в условиях современности не возможна без полномасштабного использования интерактивного маркетинга во всем многообразии его инструментов. В настоящее время, интернет ресурсы, более активно используются для продвижения продукта. Российский бизнес оперативно переходит к более осознанному использованию ресурсов сети Интернет для развития деятельности, и этот

процесс начинается с процедуры аудита сайта.

Аудит сайта – это тщательная проверка любого ресурса в системе Интернет для того, чтобы понимать и систематизировать его работу, исключив ошибки и недочеты, допущенные при его создании [3]. Только всесторонний анализ сайта как интернет-ресурса, оценка конкурентной способности в продвижении продукта в сети Интернет.

Практики выделяют несколько обязательных элементов аудита сайта [3]:

- маркетинговый аудит,
- поисковый или SEO – аудит,
- аудит внутреннего наполнения,
- юзабилити – аудит.

Рассмотрим, в процессе оценки сайта ООО «ТД Ивановской мебельной фабрики», используемые сейчас.

1. Поисковый аудит сайта

Сайт www.i-meb.ru в поисковом ресурсе отображается на одной из первых позиций. В списке подозрительных не значится [2].

2. Тестирование юзабилити сайта.

Оформление сайта: сайт выполнен в одной цветовой гамме, не мешающем восприятию фотографий мебели и видеоряда. Но при таком варианте необходимо на стартовой странице создать яркий запоминающийся образ, ассоциирующийся с предлагаемой продукцией. Пока этот образ отсутствует. Проведенное тестирование визуального восприятия сайта (20 респондентов г. Иваново – 10 менеджеров банков, отвечающие за материально-техническое обеспечение работы офисов, 4 менеджера салонов красоты и центров здоровья, 6 – менеджеры салонов по продаже автомобилей, авто услуг.) Показывает запоминаемость сайта - 13% приблизительное описание сайта, главной страницы; более 40% не передали функциональности и значимости наполнения сайта. При закрытии страницы сайта компании, более 45% респондентов затруднялись четко ответить: что им предлагалось к продаже. Таким образом, бизнес - ресурс имеет низкий индекс цитируемости.

Визуальная карта сайта слабо воспринимается для его посетителей, так как нет возможности перехода от отдельного изображения к востребованному видеоряду, от текстовой к визуальным ресурсам, раскрыть в зрительном восприятии решение желаний клиентов. С технической точки зрения сайт быстро подгружаем, легко просматриваем, прост и понятен, карта сайта создана по традиционной логике. Корректность работы интерактивных страниц - форма заказов, отправка письма, контакты и т. п. – высокая.

Система обратной связи сайта рассчитана на заполнение регистрационной формы для обратной связи - «Для заказов, предложений сотрудничества и других вопросов, находящиеся в разделе «Контакты»; на заполнение регистрационной формы «Дилерам» для оптовых поставок. Однако отсутствует элемент - online обратной связи.

Технически – пользование сайтом удобно, к примеру: логика заданного поиска необходимого товара. Ставя коммерческую задачу: к примеру, открывая объект общественного питания, желая получить новый дизайн и эксклюзивную мебель, исследуется рынок. Компания имея эту возможность не использует этот ресурс на своем сайте. Навигации для ответов на подобные вопросы – нет. За исключением возможности – просмотра фотогалереи, готовых решений, представленных на профессиональном уровне, в выгодных ракурсах – элементы мебели, с акцентированием на преимущества производства.

Так же, при проведении реновации бизнеса (к примеру, отеля, гостиничного комплекса), при желании минимального финансирования. Ивановская фабрика, может предоставить Вам различные виды копировки, но на сайте данной информации нет, предложений выгодного оснащения мебелью, с помощью Интернет ресурсов не прослеживается.

В настоящее время сайт, рассчитан на подготовленных, пользователей; с четко заданными коммерческими интересами, способных самостоятельно выделить и оценить преимущества работы с ООО «ТД Ивановской мебельной Фабрикой». Сайт не содержит элементов акцентирования внимания потенциального покупателя, на возможных его привилегиях. (К примеру, индивидуальных кодов-скидок, бонусов, супер - акций, заполнения форм-вопросников позволяющих приблизительно сделать расчет запроса клиента, экономия по сравнению с другими и т.п.).

3. Маркетинговый аудит сайта.

Целевое назначение и задачи сайта: освящение деятельности продукции ООО «ТД Ивановской мебельной фабрики», коммерческое позиционирование, согласно лозунгу – «Вы попали на сайт производителя! Произведем желаемое! Выполним любой ваш заказ!».

Сайт нацелен на аудиторию классически: собственники бизнеса, руководители, менеджеры по снабжению, оптовые продавцы. Однако даже данная аудитория должна самостоятельно искать коммерческое предложение фабрики.

Предприятие фабрики в современных условиях развития Интернета, стоит определить целевую аудиторию *по методологии решаемых проблем создания профиля клиентов*. Например, оборудование помещений различных форм деятельности: от мини гостиницы (гостиничный бизнес) до помещений с большой проходимостью, потоком людей (автосалоны, банки, аэропорты.). Сайт этого не может показать.

В настоящее время отсутствует необходимый контент, генерирующий на сайте клиентов. На центральном месте главной страницы сайта – идет перечисление видов продукции предприятия, но нет ярко выраженной проблемной значимости клиентов, которую способна решить компания в своей сфере деятельности. Цвет текста, его шрифт - не запоминаемые. Таким образом необходима реструктуризация сайта.

Текст первой страницы не презентационный: основан - методом

перечисления. Нет яркого обращения к проблемам клиентов - четко выраженной информации основ политики компании, не расставлены акценты ценностных ориентаций. Клиент вынужден сам основательно искать в перечислении видов мебели, какой вид мебели актуален для своего бизнеса. Таким образом, фабрика описана как одна из многих подобных производителей «мебели для...». На сайте отсутствует уникальность предлагаемой продукции.

К примеру: существует готовый бизнес - сеть автосалонов, которому необходима эксклюзивная мебель. Задача фабрики создание необходимых условий оборудования, этой сети автосалонов, с целью решения задач продаж и привлечения клиентов в автосалон. Сайт – не может предоставить необходимую информацию. Если коммерческое кредо компании – решение проблем клиентов, а не просто успешная продажа мебели, то и сайт должен отражать эту логику, а не просто демонстрировать товар и готовые работы фабрики.

Для того, чтобы минимизировать количество пустых заходов, необходимо использовать триггер «Дескрипт», который представляет собой понятное, краткое, описание того, чем собственно занимается компания, изображение товара и услуга, в центральной зоне [5]. «Дескрипт» нужен для, облегчения поиска потенциальным клиентом, необходимой для него информации. Клиент, который ищет мебель для своей гостиницы, увидел надпись «интернет продажа мебели для гостиниц от производителя» или «интернет-магазин мебели для гостиниц» и саму мебель. Тогда, он поймет — эта компания действительно продает то, что ему нужно.

Также, учитывая географическое указание в названии «Ивановская мебельная фабрика», на первой странице необходимо указать регион вашей деятельности, условия продажи, возможность сборки и доставки мебели, потенциальному клиенту.

В дальнейшем, можно развивать контекст отработывая слоган «Мебель – основа успешного функционирования компании!» «Заказ производства мебели по индивидуальным характеристикам У НАС».

- уютный эргономичный офис,
- престижный образ компании,
- реализация рекламы на мебели (мебель как носитель рекламы и бренда);
- мебель, как элемент надежности и удобства расположения технических устройств;
- мебель, как источник экономии (износоустойчивость и пр.).

Карта сайта должна стимулировать продажи: «Ищите хороший вариант меблирования офиса, гостиницы, автосалона – тогда Вам к нам!» На сайте должны быть представлены подразделы помещений – фотогалерей и краткое описание: для офиса, гостиницы, автосалона, аэропорта, дома и т.д.

Так же, что не мало важно, сайт содержит информацию об аренде

мебели – «Мебель в прокат – мы поможем». Раскрывается краткий текст – расчет выгоды аренды.

В настоящее время сайт компании, использует не все возможности: не реализованы - дизайнерские идеи, возможности видео ряда, деятельности компании, а так же для физических лиц сайт фактически не предназначен.

Актуальность и частота обновления контента не прослеживается, так как отсутствует новостной раздел, обновление сайта не актуально.

Таким образом для разработки e-mail кампании продвижения продукции Ивановской мебельной фабрики необходимо.

Во-первых, провести описание целевого рынка и целевых сегментов, для которых направлена деятельность фабрики. Например, выделим такой целевой сегмент как высший менеджмент гражданских аэропортов (как в РФ, так и за рубежом). Что доминирует в системе ценностей при принятии решений? Некое представление об эффективности работы структур аэропорта. Какое место в них имеет мебель?

Во-вторых, необходимо отработать связь рассылок с сайтом. В коммерческом предложении в форме e-mail должна быть сноска-переход на сайт www.i-meb.ru в результате открытия которой «владелец письма» получает какие-то преференции (например персонального кода-скидки и пр.. О них мы писали чуть раньше в данной статье). Это действие должно немедленно активировать работу по типу обратной online связи консультанта фабрики; он должен начать работу с посетителем сайта.

В третьих, концептуально следует сформулировать и развить предложение ценностных ориентаций для клиента, содержащееся в e-mail сообщении.

Предложение ценностной ориентации клиенту, от которого нельзя отказаться, так как оно решает корневую проблему клиента, связанную с потреблением товара или услуги [4]. Данное предложение, основано на особенностях деятельности компании, невозможно быстро скопировать, в отличие от товара или услуги. В результате, вы получите долгосрочное конкурентное преимущество. В таблице 1 представлен краткий пример логики разработки предложения ценности для клиентов.

Таблица 1.

Последовательность разработки предложения ценностной ориентации клиента по работе сайта.

№	Основные этапы формирования предложения ценности	Основные положения контента, генерирующего клиентов на сайте www.i-meb.ru
1.	Основное противоречие маркетинга: ценность с точки зрения потребителя и ценность с точки зрения компании	На стартовой странице сайта показать ряд сфер где решаются проблемы клиентов и показать ценность этих решений
2.	Сегментирование рынков на основе восприятия ценностей	Например, ценности в обеспечении - организации деятельности служащих аэропорта, а так же удобства пассажиров, с помощью

		мебели. Ценность в создании уникального образа бизнес восприятия клиента с помощью мебельной обстановке. Ценность в организации пространства с помощью мебели.
3.	Выявление основных проблем клиентов, связанных с продуктом (услугой)	Продукт решает проблемы Наша услуга (например, прокат мебели) решает такие проблемы как. Наша услуга – индивидуальный подход к решению ваших задач решает такую проблему как...
4.	Построение диаграммы разрешение конфликтов	Конфликт интересов производителя и покупателя: чем глубже, точнее понимаем, что нужно создать (какую ценность) покупателю, тем меньше тратим всех видов ресурсов и эффективнее работаем. Конфликт в восприятии ценности клиентами нашего клиента – нашими клиентами - производителем Конфликт восприятия цены и ценности
5.	Требование к предложению ценности.	
	Создание профилей клиентов как основа для разработки предложений ценности.	Профиль клиента в системе его ценностей (как осознанных, так и скрытых)
	Разработка предложения ценностей. Отличие от уникального торгового предложения	Ценности не может быть сведены к неповторимости продукта, услуги. Ценность может носить массовый характер, в ней нуждаются почти все
	Разработка вопросов для проверки того, какое предложение ценности подходит данному клиенту	Отбираем по шкале рейтинга, что для клиентов максимально значимо, менее важно, менее значимо
6.	Переход от продаж продукта к продажам предложения ценности. Разработка процедур для отдела маркетинга и продаж по созданию предложений ценности	Ценности: цена – аренда; цена – индивидуальное пространственное и пр.решения под заказ; износостойкость – цена и пр.

В четвертых, концептуально также следует усилить «эффект бумеранга» в будущей e-mail маркетинговой компании ООО «ТД Ивановской мебельной» фабрики. Потенциальный клиент это не только потребитель, который начал поиски мебели для конкретных целей бизнеса. Для рассылки, клиент это пользователь сети, который читая текст письма резонирует с названной в нем проблемой: «да, да это именно то, что беспокоит меня», «это, то о чем я давно должен был подумать», «это то, что портит, мешает, сдерживает нашу работу..» и т.п. И вот внизу текста, та самая простая кнопка, нажатие на которую приведет к простому и выгодному решению: смотрим, не теряя времени, что можно сделать интересного, полезного с помощью мебели; смотрим на индивидуальные возможности и предложения; смотрим, слушаем пояснения менеджера

фабрики о предлагаемых условиях продукции и т.п. [1].

В заключении отметим что, необходимо начать разработку e-mail маркетинговой кампании с выделения нескольких целевых сегментов и разных для каждого сегмента текстов коммерческих предложений и грамотную навигацию на сайте.

Проведенный аудит сайта ООО «ТД Ивановской мебельной фабрики» позволил сформулировать ряд концептуально значимых положений, которые должны быть положены в основу разработки кампании e-mail рассылок менеджеров фабрики. Дальнейшая работа по оптимизации и маркетинговому наполнению существующего сайта позволит повысить его эксклюзивность, так и эффективность взаимодействия сайта с таким инструментом продаж как e-mail кампании, в дальнейшем конкурентно - способность фабрики на рынке.

Использованные источники :

1. Христосенко М.С. – Как привлечь много новых клиентов на корпоративный сайт. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом», июль – август 2011 №4. – С. 83-92.
2. www.i-meb.ru
3. <http://keyprofit.ru/glossary>
4. <http://www.u-b-s.ru>
5. <http://molodost.bz/base/articles/descript/>

Мишина О.Г.

*студент магистратуры 1 курса заочной формы обучения
факультет экономики и менеджмента
магистерская программа «Экономика
фирмы и отраслевых рынков»
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»
Россия, г. Курск*

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РЫНОК ПРОДАЖ

В данной статье рассматривается фактическое влияние кризиса на рынок продаж. Приведены примеры государственной поддержке отдельных отраслей экономики.

Ключевые слова: рынок, кризис, экономика, субсидии, прогнозы

На сегодняшний день тема кризиса очень популярна. Многие руководители и собственники бизнеса продумывают план действий по «выживанию» в суровых рыночных условиях. Как известно Россия относится к странам с рыночной экономикой, баланс спроса и предложения достигается путем свободного ценообразования. И малейшее изменение в издержках производителей и продавцов прямым образом отражаются на розничной цене. За годы различных реформ и преобразований Россия потеряла большую часть производственных ресурсов, сырье импортируется из зарубежья. Следовательно, на начальном этапе - этапе себестоимости -

готовая продукция имеет цену значительно выше той, которую могла бы иметь, производясь из российского сырья. В данной ситуации проигрывают все – потребитель, который переплачивает, продавец – который продумывает сложную логистическую цепочку по доставке сырья и конечно России в целом, так как является зависимой от импорта.

Быстро наладить производство сырья для импортозамещения не предоставляется возможным, есть проблемы с техническим оснащением, научными разработками, квалификацией персонала, и приходится работать в существующих не простых условиях. Участники рынка – производители, продавцы – борются за существование в отрасли, и чаще для повышения рентабельности предприятия используют программы по снижению себестоимости продукции и стимулированию продаж. В первом случае – снижение себестоимости грозит потерей качества продукции, во втором – ключевыми факторами успешной реализации мероприятия по стимулированию являются цена и кадры. Но есть и третий вариант развития ситуации - когда производитель самостоятельно не может выжить и развивать отрасль производства - в этом случае вмешивается государство.

Государство выделяет субсидии, предоставляет льготы, разрабатывает специальные финансовые программы или программы по выгодному сотрудничеству с странами ближнего и дальнего зарубежья.

Всем известно, что правительство не однократно говорило о поддержке малого бизнеса. Данная программа коснулась и сельхозпроизводителей. На рисунке 1 отражен план поддержки малых хозяйственных предприятий [1].

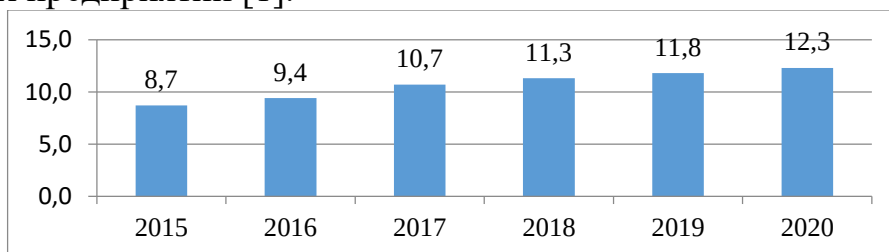


Рисунок 1. План бюджетной поддержки сельхозпроизводителей, млн. руб.

В 2014 году в г. Санкт-Петербурге, на площади комплекса "Ленэкспо" проходила выставка сельхозпроизводителей. Рядом экспертов, был сделан вывод, что, в связи с антисакционной политикой РФ предстоит осуществить импортозамещение на внутреннем рынке в среднесрочной перспективе. Курс на новую тенденцию решено начинать с отраслей, где велика доля импортных поставок. В первую очередь это производство товаров животного происхождения, мясное скотоводство, растениеводство, садоводство и овощеводство закрытого грунта. Чтобы решить эту задачу, первым делом будут внесены поправки в действующую госпрограмму развития сельского хозяйства до 2020 года.

Таким решением, определенные льготные условия получают все компании, работающие с сельскохозяйственными предприятиями.

Например: снижение процентных ставок кредитов для сельхозпроизводителей - привлекает новых клиентов в банк, следовательно, банки увеличивают продажи кредитов и свою рентабельность. Фермерские хозяйства получают денежные средства для развития - обновляют техническое оснащение, увеличивают площади производства, и как следствие увеличивают выпуск продукции, сокращая издержки. Таким образом, получают ценовое преимущество перед конкурентами. Остается только выбрать стратегию предприятия: увеличить прибыль и повысить рентабельность в краткосрочном периоде, или вытеснить конкурента и расширить рынок сбыта в среднесрочном периоде. В любом из этих вариантов – основная цель максимизировать прибыль фермы.

Если рассматривать отрасль автомобильного строения, которая в настоящее время испытывает очень тяжелые времена, то правительство РФ так же помогает производителям автомобилей, продлевая программу утилизации старой техники. К сожалению, данная мера не решила всех проблем. В начале 2015 года General Motors объявила о закрытии производства автомобилей, Volkswagen сократит рабочую неделю и снизила численность сотрудников на своем заводе в Калуге, компания «Соллерс», остановила импорт в Россию внедорожников SsangYong. Как результат, прогноз на 2015 год, сокращение автомобильного рынка на 10%, импорта на 25%.

Рынок грузовых автомобилей так же терпит падение. По данным Росстата, Минэкономразвития РФ, продажи в 2014 году упали на 21, 14%, рассмотрим рисунок 2, Фактический и прогнозируемый рынок новых грузовых автомобилей в январе-октябре 2013 – 2015 гг, ед. [4].

Рисунок 2. Фактически и прогнозируемый рынок новых грузовых автомобилей в январе - октябре 2013 - 2015 гг., ед.

Груз авто	Ок т 2014	Ок т 2013	Прирост/Убыль, %	Янв-окт 2014	Янв-окт 2013	Прирост/Убыль, %	2013	2014	Прирост/Убыль, %	2015	Прирост/Убыль, %
Новые	6761	8810	-23,26	67546	85290	-20,80	105205	82427	-21,14	72918	-11,53

По результатам маркетинговых исследований Russian Automotive Market Research в январе-октябре 2014 года рынок новых грузовых автомобилей с полной массой более 6 тонн составил 67,54 тыс. ед., показав сокращение - на 20,80% - относительно января-октября 2013 года. Наиболее крупными рынками по реализации новых грузовых автомобилей, за рассматриваемый период, стали г. Москва, Московская область, Ханты-Мансийский АО и Республика Татарстан. На фоне сокращения реализации новых грузовых автомобилей рынок подержанной грузовой техники в январе-октябре 2014 г. составил 260,4 тыс. ед. и показал прирост на 5,94%.

В сложных экономических условиях производители не теряют надежды на сохранение объемов производства, и внедряют программы по стимулированию продаж грузовых автомобилей. Например: МАЗ своим клиентам предлагает субсидированный кредит на грузовую технику, снижение процентной ставки на 2/3 от ставки рефинансирования. КАМАЗ предлагает участвовать в программе утилизации грузовой техники и предлагает клиентам скидку на новую технику в размере 350 000 рублей, и бесплатное сервисное обслуживание.

Использованные источники:

1. Бугулова И., Фермеров поддержат на федеральном уровне // Газета "Российская Бизнес-газета" №963 (34), путь доступа: www.rg.ru/2014/09/02/fermeri.html Дата обращения 09.04.2015
2. Ишмухамметов Ф., Volkswagen в России готовится к худшему // Газета «Коммерсант» Путь доступа: www.kommersant.ru/Doc/2692815 Дата обращения 09.04.2015
3. Мордюшенко О., «Соллерс» продолжит сборку SsangYong в России // Газета «Коммерсант» Путь доступа: www.kommersant.ru/Doc/2691659 Дата обращения 09.04.2015
4. Мастер продаж, Рынок грузовых автомобилей полной массой свыше 6 тонн в январе-октябре 2014 года // Путь доступа www.trucklist.ru Дата обращения 09.04.2015

*Мишина Т.П.
студент 3его курса
УлГТУ*

Россия, г. Ульяновск

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: инновационная деятельность, стратегия развития, инвестиционные проекты, научно-технический потенциал, разработки, наукоёмкая продукция, инновационно-активные организации, рейтинг инновационного развития.

Одним из ключевых факторов социально-экономического развития региона является активизация инновационной деятельности.

Под инновационной деятельностью понимается комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования. [3]

Стратегия инновационной политики в регионе направлена на развитие научных исследований и разработок, рост объёмов производства и реализации наукоёмкой продукции, решение социальных проблем с использованием новейших технологий (организационных, управленческих и др.)

Развивая инновационную деятельность должным образом регионы получают только положительные результаты.

Во-первых, улучшается качество жизни посредством стимулирования инноваций в социальной сфере.

Во-вторых, молодежь вовлекается в предпринимательство, развивается малый и средний бизнес, повышается занятость.

В-третьих, улучшается имидж региона и как следствие этого увеличиваются поступления инвестиций, также повышается количество высококвалифицированных специалистов.

Инновационная деятельность Ульяновской области началась со строительства Ульяновска к 100-летию юбилею В.И. Ленина, что буквально преобразило город, после чего он стал одним из красивейших городов страны. В 70-х и 80-х годах XX столетия в городе был построен крупнейший в стране авиационный комплекс, организован Центр микроэлектроники и открыт филиал МГУ, что превратило город в крупный индустриальный, научный и культурный центр Поволжья. В последние годы экономика Ульяновской области довольно динамично развивается, наблюдается рост социально-экономических показателей [1].

Ульяновская область в рейтинге инновационного развития регионов России на 2014 год приближается к регионам-лидерам и находится на 13 месте, что по сравнению с предыдущим годом на 3 позиции лучше. Впереди нее такие области, как Московская, Нижегородская, Томская и Калужская. Как сказал первый заместитель председателя правительства региона Александр Смекалин, «повышение позиции региона в рейтинге произошло за счет роста числа международных патентных заявок по отношению к численности экономически активного населения, увеличения доли организаций, осуществляющих технологические инновации, и доли новой продукции в выручке организаций».

По итогам рейтинга Ульяновская область является одним из лидеров по доле средств бизнеса в совокупных расходах на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

На территории Ульяновской области действует областная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Ульяновской области на 2011-2015 годы», утверждённая постановлением Правительства. Также на достаточно высоком уровне находится инновационная активность области, что подтверждается некоторыми фактами, а именно:

Число малых инновационных предприятий (шт.) - 75

Объем инновационных товаров от общего объема (%) - 20,5%.

По оценке Министерства образования РФ Ульяновская область является регионом с самым высоким инновационным потенциалом [1].

В Ульяновской области функционирует ряд уже сформировавшихся и работающих кластеров. Среди них ядерно-инновационный, автомобильный, авиационный, стекольный кластеры. Но в тоже время большое развитие получает IT кластер.

В Ульяновской области около 130 фирм, работающих в сфере информационных технологий, которые успешно выходят на международный

рынок, лидируют в российских и мировых рейтингах и конкурсах, привлекают инвестиции. Большинство из них (почти 90) практикуют веб-разработку, около 30-ти компаний предоставляют услуги по автоматизации бизнес-процессов, 10 занимаются информационной безопасностью. Общая численность специалистов этой сферы превышает 2 тыс. человек, их средний возраст - не более 30-ти лет[7].

Центром ядерно-инновационного кластера выступает Научно-исследовательский институт атомных реакторов в г. Димитровграде, где создаются реакторы нового поколения, которые впоследствии могут стать первыми в мире коммерческими реакторами малой мощности, а также осуществляется производство радиофармпрепаратов для лечения онкологических заболеваний [4].

Ядром авиационного кластера выступает завод ЗАО «Авиастар-СП», выпускающий гражданские (ТУ-204) и транспортные самолеты (АН-124 «Руслан», Ил-76). Кроме того, в 2010 году был создан первый в России завод по производству силовых композиционных конструкций для авиастроения, на котором изготавливаются детали и агрегаты из полимерных композиционных материалов [2].

Ядром автомобильного кластера Ульяновской области является УАЗ, собирающий с апреля 2014 г. грузовики Izuzu. Автомобильный потенциал усилится строительством завода по производству автокомпонентов, включая головки цилиндра и блоки двигателей, мексиканской компании Nemaк, а также первого в России и СНГ завода компании Bridgestone по производству автомобильных шин [5].

Кроме того, на базе аэропорта «Ульяновск-Восточный» была создана первая в России портовая особая экономическая зона, на территории которой, осуществляются такие виды деятельности как:

1. Ремонт, техническое обслуживание, модернизация воздушных судов, авиационной техники, в том числе авиационных двигателей;
2. Производство авиатехники и авиакомплектующих;
3. Аэропортовые и транспортно-логистические услуги [6].

Выбранные направления инновационного развития ведут к созданию благоприятных условий для жизни в регионе и к высокому экономическому развитию.

Использованные источники:

1. Ассоциация инновационных регионов России. Инновационный портрет Ульяновской области// <http://www.iregions.org/regions/ulyanovsk/innovative>
2. АэроКомпозит – производство в Ульяновске// <http://aerocomposit.ru/proizvodstvov-ulyanovske>
3. Инновационная деятельность// <https://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Промышленная «батарейка». <http://scubascuta.com/promyshlennaya-batarejka>
5. Создание завода по производству автомобильных шин

http://www.ulregion.com/invest/success_stories/2340

6. Ульяновская область, «Ульяновск-Восточный». http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/sez/main/zone04/zone4_01

7. IT кластер Ульяновской области. <http://uldelo.ru/article/it-klaster-ofitsialnyy-startletom>

*Мищенко И.К., к.э.н.
доцент, профессор
кафедра «Экономика, менеджмент и маркетинг»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Барнаул*

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА С ПОЗИЦИЙ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация: В статье проанализированы структура и динамика развития фармацевтического рынка России в коммерческом сегменте по установленным критериям. Выявлены структурные диспропорции, в том числе высокая импортозависимость, представляющая угрозу национальной безопасности страны. Предложены меры по активизации государственной политики импортозамещения в фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, лекарственные средства, дженерики, брендированные препараты, импортозамещение.

Фармацевтический рынок России, как и всего мира, является одним из самых динамично растущих сегментов экономики. В 2013 г. его объем в денежном выражении вырос на 13,6% по сравнению с 2012 г. и превысил 1 трлн руб., в 2014 - на 9,3% в сравнении с аналогичным периодом 2013 г., хотя в натуральном выражении наблюдался небольшой спад - 3,6% [1; 2]. По темпам роста Россия показывает третье значение в мире. В настоящее время фармацевтический рынок РФ входит в десятку крупнейших фармацевтических рынков мира.

Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов: коммерческого и государственного. Коммерческий сегмент включает в себя аптечные продажи готовых лекарственных средств (ГЛС) и парафармацевтической продукции; государственный сегмент - аптечные продажи готовых лекарственных средств по программе дополнительного льготного обеспечения, а также реализацию через лечебно-профилактические учреждения. В 2009 - 2013 гг. доля коммерческого и государственного сегментов фармацевтического рынка составляла в среднем 73 и 27% соответственно [1].

Все медицинские препараты - готовые лекарственные средства, представленные на фармацевтическом рынке России, можно условно разделить на несколько групп по следующим критериям:

1) методам измерения: в стоимостном и натуральном выражениях;

2) степени оригинальности: оригинальные брендованные препараты и дженерики, т.е. препараты, на которые у создателей окончился срок патентной защиты, или патент на их производство был продан. Существуют дженерики рецептурного и безрецептурного отпуска, а также брендованные и продающиеся под международным непатентованным названием;

3) механизму продаж: рецептурного и безрецептурного отпуска;

4) месту производства: импортные и отечественные.

Рассмотрим продажи готовых лекарственных средств на коммерческом сегменте фармацевтического рынка в соответствии с приведенной классификацией.

Объем коммерческого рынка готовых лекарственных средств России, по данным DSM Group [1], в денежном выражении с 2009 по 2013 гг. увеличился с 289 до 609 млрд руб. Средний прирост составил 12,3% (рис. 1). Объем коммерческого рынка в натуральном выражении за тот же период не показывал значительного увеличения: 4400 млн. упаковок (рис. 2).

По итогам 4 квартала 2014 г. коммерческий сегмент ГЛС фармацевтического рынка России вырос на 16,4% по сравнению с 4 кварталом 2013 г. В натуральном же объеме прирост был наименьшим по сегментам - всего 1,1% [2].

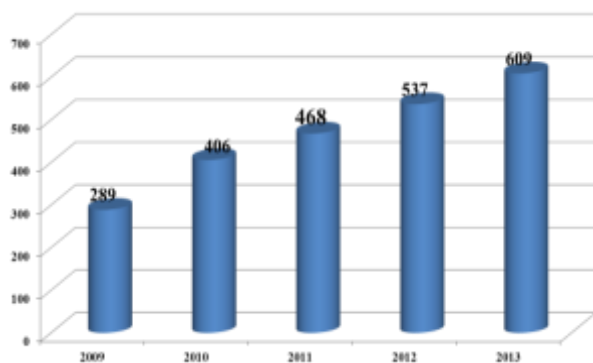


Рисунок 1 - Объем коммерческого рынка готовых лекарственных средств в России в 2009 – 2013 гг. (в млрд. руб.)

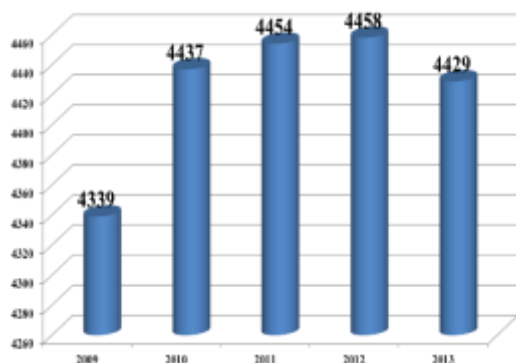


Рисунок 2 - Объем коммерческого рынка готовых лекарственных средств в России в 2009 – 2013 гг. (в млн. упаковок)

Среднедушевое потребление лекарственных средств в России в денежном выражении в 2013 г. превысило 6 тыс. руб., при этом этот же показатель в натуральном выражении в течение всего анализируемого периода не превышает 39 упаковок на душу населения. Такая ситуация обусловлена в основном двумя причинами. Первая - это рост цен на лекарственные средства. В среднем за период с 2009 по 2013 гг. он составил 9,7%. Вторая причина - это то, что доля так называемых «дешевых» препаратов стоимостью ниже 50 руб. за анализируемый период стабильно снижается, а доля «дорогих» (выше 500 руб.) растет. Данную тенденцию можно расценить как перераспределение покупательских предпочтений в сторону как более эффективных лекарственных препаратов, так и упаковок с более крупной фасовкой. Таким образом, основными факторами роста коммерческого рынка ГЛС с 2009 по 2013 гг. стали изменение структуры в пользу дорогих препаратов и инфляционный прирост.

Прослеживается тенденция увеличения в структуре готовых лекарственных средств доли оригинальных, брендированных препаратов. В 2011-2013 гг. количество брендов возросло с 4955 до 5584, а количество форм выпуска лекарственных средств с 25556 до 27099. В итоге доля оригинальных брендированных препаратов на российском рынке превысила 20% (табл.).

Таблица - Доля брендируемых препаратов на фармацевтическом рынке России*

Год	Количество форм выпуска	Количество брендов	% брендов
2011	25556	4995	19,6
2012	27082	5334	19,7
2013	27099	5584	20,6

*Рассчитано автором по данным DSM Group [1].

При этом на отечественном фармацевтическом рынке преобладают дженерические препараты, как более дешевые, лидером среди них являются брендируемые препараты, в создание которых производитель вкладывает средства. Существенную долю занимают и ГЛС, продающиеся под международным непатентованным названием, особенно среди отечественной продукции.

Критерием оценки фармацевтического рынка также является соотношение объемов продаж лекарственных средств рецептурного и безрецептурного отпуска. В натуральном показателе с 2009 по 2013 гг. в России наблюдался перевес безрецептурных лекарственных препаратов, их доля составляла 72% объема продаж. Но в стоимостном выражении отмечался незначительный перевес рецептурных лекарственных средств, доля этих препаратов равна 52% от общего объема продаж. Это связано с тем, что средняя цена рецептурных препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта - 129,3 руб., тогда как средняя цена безрецептурных препаратов за анализируемый период составила 47,4 руб.

Анализируя российский фармацевтический рынок, важно обратить внимание на соотношение импортных и отечественных готовых лекарственных средств в стоимостном и натуральном выражениях. Российский фармацевтический рынок импорто-ориентирован, 76% лекарственных средств в стоимостном выражении, которые потребляются населением, производятся за рубежом. В то же время отечественные препараты преобладают в аптечных продажах в натуральном выражении - 63% в среднем за анализируемый период. Такая картина объясняется низкой средней стоимостью упаковки отечественного происхождения - 27,3 руб., что в 5,2 раза ниже стоимости импортных препаратов (в среднем 142,38 руб.).

Подводя итог вышеизложенному, можно говорить о том, что анализ коммерческого сегмента фармацевтического рынка России в период с 2009 по 2014 гг. показал следующие результаты:

- 1) Постоянное увеличение объема рынка ГЛС в денежном выражении;
- 2) Стагнация объема рынка в натуральном выражении, связанная с перераспределением покупательских предпочтений в сторону более эффективных препаратов и упаковок с более крупной фасовкой, постоянным

увеличением цен на лекарственные средства;

3) Перекосы в структуре продаж ГЛС. Между продажами лекарственных средств рецептурного и безрецептурного отпуска в натуральном выражении наблюдается перевес безрецептурных препаратов, в стоимостном выражении - рецептурных лекарственных препаратов, что обусловлено более высокой средней ценой упаковки последних;

4) Чрезвычайно высокая импорто-ориентированность российского фармацевтического рынка: 76% потребляемых населением России лекарств в денежном выражении, производится за рубежом, что является прямой угрозой национальной безопасности страны.

Следует особо отметить, что в России с каждым годом увеличивается роль государства как регулятора фармацевтического рынка, растет бюджетная составляющая в его объеме. Главным образом это обусловлено введением системы государственных закупок и компенсацией государством затрат на медикаменты так называемым льготным категориям граждан (инвалидам, ветеранам и др.). Прослеживается тенденция увеличения доли российского производителя на рынке фармацевтической продукции и относительное сокращение его коммерческого сектора [3, с. 123]. Однако данные процессы протекают слишком медленно, особенно в условиях резкого роста курса валюты, на которую закупается большинство лекарственных препаратов и их субстанций, и введения санкций.

Поэтому необходима активизация форм и методов государственной поддержки импортозамещения на фармацевтическом рынке России, нацеленных на стимулирование отечественных производителей лекарственных препаратов и повышение их конкурентоспособности не только на отечественном, но и на зарубежных рынках.

Одним из наиболее комплексных и эффективных механизмов, на наш взгляд, является формирование территориальных инновационных кластеров в сфере фармацевтики, позволяющих увязать в единую цепочку все стадии инновационного процесса, от НИОКР до проведения испытаний и внедрения нового лекарственного средства на рынок. Такой опыт уже имеется в отдельных регионах, например, организация биофармацевтического кластера в Алтайском крае [4]. Необходимо обеспечить максимальную прозрачность использования федеральных средств, выделяемых на поддержку программ кластерного развития, и привести в действие механизмы государственно-частного партнерства, постепенно замещая государственные ассигнования частными инвестициями.

Использованные источники:

1. Официальный сайт DSM Group [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dsm.ru>
2. Фармацевтический рынок России: Итоги 2014 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dsm.ru/about/news/102>
3. Мищенко И.К., Брагина К.А. О некоторых факторах, определяющих

торговую политику на фармацевтическом рынке России // Шелковый путь: Развитие торговых отношений в условиях глобализации и интеграции. Материалы международной научно-практической конференции в 2-х томах. Т.1 / под науч. ред. Ш.А. Курманбаевой. – Семей: Издательский дом «Интеллект», 2014. – 174 с.

4. Мищенко И.К. Формирование территориальных инновационных кластеров как элемента инновационной инфраструктуры (на примере Алтайского края) // Устойчивое и инновационное развитие регионов России в условиях глобальных трансформаций: материалы международной научно-практической конференции, 30 октября 2014 г. / Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ. – Елец: Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, 2015. – 715 с.

*Моисеев В.Н.
студент 4го курса
факультет экономики и финансов
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Эффективная деятельность предприятий и фирм в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от того, насколько достоверно они предвидят дальнюю и ближнюю перспективу своего развития, то есть от прогнозирования.

Прогнозирование деятельности предприятий и фирм – это оценка перспектив их развития на основе анализа конъюнктуры рынка, изменения рыночных условий на предстоящий период. Результаты прогнозирования деятельности предприятий и фирм учитываются в программах предприятий по маркетингу, при определении возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта и продвижения товаров.

Прогнозирование как результат маркетинговых исследований является исходным пунктом организации производства и реализации именно той продукции, которая требуется потребителю. Основная цель прогноза – определить тенденции факторов, воздействующих на конъюнктуру рынка. При прогнозировании обычно выделяют прогнозы краткосрочные – на 1-1.5 года, среднесрочные – на 4-6 лет и долгосрочные – на 10-15 лет.

Главный акцент при краткосрочном прогнозировании делается на количественной и качественной оценке изменений объема производства, спроса и предложения, уровня конкурентоспособности товара и индексов цен, валютных курсов, соотношений валют и кредитных условий. Здесь учитываются также временные, случайные факторы. [2]

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование основывается на системе прогнозов – конъюнктуры рынка, соотношения спроса и

предложения, ограничений по защите окружающей среды, международной торговли.

При среднесрочном и долгосрочном прогнозировании, как правило, не учитывают временные и случайные факторы воздействия на рынок. Если краткосрочные прогнозы нацелены на количественные оценки, прежде всего, уровня цен на рынке, то среднесрочные и долгосрочные прогнозы рассматриваются как вероятностные оценки динамики изменения цен. В качестве инструментария прогнозирования применяются формализованные количественные методы (факторные, статистического анализа, математического моделирования), методы экспертных оценок, базирующиеся на опыте и интуиции специалистов по данному товару и рынку.

Наибольшую сложность представляет прогнозирование внешнеэкономической деятельности предприятия и фирмы, что обусловлено высокой динамичностью, многофакторным и противоречивым характером формирования, а потому и неопределенностью, трудной предсказуемостью внешнеэкономических связей. Поэтому, применительно к прогнозированию внешнеэкономической деятельности предприятия, важно комплексное исследование целого ряда частных рынков (отдельных стран) конкретного товара, выявление специфических для каждого и общих для всех (или группы таких рынков) факторов формирования конъюнктуры рынка, анализ взаимосвязи этих рынков между собой, а также, синтез частных прогнозов, учет взаимодействия и взаимовлияния в рамках мирового рынка данного товара.

Результаты прогнозирования деятельности предприятий (фирм) должны быть отражены в соответствующих разделах их бизнес-планов.

Сущность экономического прогнозирования планирования. [3]

Прогнозирование — разработка прогнозов, это специальное научное исследование конкретных перспектив развития каких - либо явлений. Оно, как одна из форм конкретизации предвидения, находится во взаимосвязи с планированием, программированием, проектированием, управлением. Прогнозирование имеет комплексный характер.

Прогнозирование разделяется на:

- краткосрочное (1-2 года)
- среднесрочное (5-10)
- долгосрочное (15-20)
- сверхсрочное (50-100)

Методы прогнозирования

- 1) экстраполяция
- 2) моделирование
- 3) экспертная оценка

Общее между прогнозированием и планированием:

- 1) Единство объекта н/х, отрасли, отдельные объекты и процессы

- 2) Единство социально - экономических условий
- 3) Единство методов и методологий изучения явлений и процессов и установленных закономерностей;
- 4) Целенаправленное прогнозирование и планирование, ибо как прогнозирование, так и планирование, имеет не самоцель, а средство для решения задач перед обществом, перед коллективом;
- 5) Связь между прогнозированием и планированием и результатами их реализации.

Отличие прогнозирования от планирования:

- 1) Детализация, обоснование каждого показателя плана и его увязка друг с другом (обоснованность задания плана с точки зрения обеспеченности материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами, производственными мощностями и т.д.);
- 2) Жесткая привязка показателей во времени и в пространстве;
- 3) Обязательность выполнения плана;
- 4) Планирование как средство для государственного регулирования социально-экономического развития общества;
- 5) Единство составления проверки организации выполнения плана.

Планирование — это субъективная деятельность людей, которая на основе изучения закономерностей, каких либо явлений и процессов (сторон общественной жизни), определяют их развитие (состояние движения) в ближайшие и отдаленные периоды времени.

Планирование народного хозяйства возможно при наличии политических, экономических, организационных предпосылок.

Новая модель государственного регулирования выражается в следующем:

- 1) Предприятие выступает товаропроизводителем - любые формы воздействия на предприятие, в том числе и со стороны государства должны носить экономический характер.
- 2) Отказ от традиционной модели государственного директивного плана.
- 3) Система государственного регулирования должен исходить в современных условиях из специфики рынка, характеризующегося интенсивным развитием предпринимательства различных форм собственности.
- 4) Государство реализует функцию собственности, не распространяя свою компетенцию на функцию владения.
- 5) Государство осуществляет регулирование экономики на основе законов. В этих условиях закон должен оберегать хозяйственников от государственного монополизма. [4]

В новых условиях центральное планирование должно распространить свое действие и охватить следующие основные области плановой экономики:

1) Установление темпов и пропорций социально-экономического развития, структура общественного производства, распространение централизованных.

2) Определение объемов производства важнейших видов продукции общегосударственного назначения в натуральном выражении.

3) Планирование распределения постоянно сужающегося круга материально-технических ресурсов и централизованное прикрепление поставщиков и потребителей.

4) Разработка и утверждение долговременных комплексных, социальных, научно-технических, региональных программ развития народного хозяйства.

Использованные источники:

1. Лапшин, Ю.А. Опыт реализации социальной ответственности агробизнеса в Ульяновской области /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №4. – С. 28-31.
2. Жирнов, А.В. Стимулирование социальной ответственности агробизнеса на селе /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №4. – С. 23-27.
3. Лапшина, Г.В. Проблемы кадрового обеспечения организаций АПК Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и образование в XXI веке» 30 сентября 2013 г.: сборник научных трудов. В 34 частях. Часть 12. – Тамбов, 2013. - С. 63-66.
4. Горфинкеля В. Я. Экономика предприятия (фирмы) // Проспект, 2010. С. 640.
5. Жариков, В.В. Управление инновационными процессами: учебное пособие / Жариков В.В., Жариков И.А., [и др.]. // Тамб. гос. техн. унта, 2009. – С. 180.

Моисеев В.Н.

студент 4го курса

факультет экономики и финансов

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПОНЯТИЕ «НОВШЕСТВО», «ИННОВАЦИЯ» В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной экономике нововведения представляют собой эффективный инструмент конкурентной борьбы. Новшества приводят к созданию новых требований, к снижению себестоимости услуги или продукции, к притоку инвестиций, к усилению имиджа организации, а так же к открытию и освоению новых рынков.

Целью данной научной статьи является рассмотрение особенностей инновационной деятельности, а также эффективности её использования.

Теоретическую основу исследования составили положения теории управления инновациями, труды зарубежных и отечественных ученых в данной области. В процессе исследования рассмотрена общая и специальная литература, международная и отечественная практика механизмов управления инновационными процессами в экономике.

Для исследования данного вопроса применялись общенаучные методы: классификация, сравнение, а также понятия и принципы, связанные с инновациями в экономике. [2]

Впервые понятие «инновация» было введено в употребление в 1911 г., это сделал американский учёный Й. Шумпетер. Под нововведением он понимал «изменения, новые комбинации в развитии». В проекте закона РФ от 1998 года «Об инновационной деятельности и инновационной политике в Российской Федерации» приведено следующее определение: «Инновация (нововведение) - конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке (инновация - продукт), нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности (инновация - процесс)».

Понятие «инновация» включает в себя практически все области деятельности общества. Оно может иметь технологическую, организационную и процессную составляющие. Для достижения своих целей по созданию и производству инноваций предприятие осуществляет инновационную деятельность.

Основой формирования инновационной деятельности организации представляют собой теоретические основы, которые положены в различных концепциях экономического развития. Разработка теоретико-методологических основ и подходов, создают положения для улучшения системы управления инновационными процессами.

Для успешного управления инновационной политикой предприятия необходимо тщательно изучать новшества. Прежде всего, необходимо уметь отличать нововведения от несущественных изменений в продуктах и технологических процессах.

Исключительность может быть достигнута лишь в том случае, если персонал организации имеет собственные, уникальные знания и навыки в определённой промышленной сфере. Особенно нововведения крайне важны для предприятий, которые продают лицензии.

Под влиянием современных динамичных условий, тенденций и процессов как в экономике, так и в технике создаются новые требования, которые невозможно удовлетворить за счет результатов деятельности людей. Образуются проблемы, которые можно решить лишь путем конструирования новых изделий и средств, новых организационных форм, то есть вследствие инновационной инициативы людей, которая и входит в содержание любой инновации. [3]

Процесс внедрения инноваций называют диффузией технологий. Скорость диффузии зависит от эффективности технологической инновации. Чем раньше предприятия начинают вести инновационную деятельность, тем быстрее (и дешевле) они смогут догнать лидеров.

Наряду с особенностями внедрения современных технологий необходимо рассматривать и их негативное влияние экономического, экологического и социального характеров. Например, использование в новых помещениях инженерного оборудования, изобретённого на основе инновационных достижений науки и техники, может привести к удорожанию строительства. Конечно, в процессе использования можно достичь энергосбережения, которое смогло бы значительно покрыть расходы на этапы строительства. Регулярное усовершенствование и изменения строительных технологий, подходов, методов работ, услуг и управления строительным процессом, безусловно, необходимы для небезуспешного функционирования экономики страны.

Новизна нововведений оценивается по технологическим особенностям, а также с точки зрения рыночной позиции. С эти учётом создаётся классификация инноваций. Разделение нововведений по видам предлагали и известные специалисты, такие как: А.И. Пригожин, Э.А. Уткина, П.Н. Завлин, А.В. Васильев и др. Классификация дает специалистам основу для нахождения максимального количества способов реализации новшеств, тем самым создавая альтернативу выбора решений.

В результате инновационной деятельности рождаются уникальные идеи, усовершенствованные продукты, новые или улучшенные технологические процессы, появляются современные формы организации и управления разными областями экономики и ее структурами. [4]

Важно и то, что предприятие может попасть в кризис, если не сможет вовремя предусмотреть изменяющиеся обстоятельства и быстро отреагировать на них. В обстоятельствах современной рыночной экономики руководитель должен иметь не только хорошую продукцию, но ещё он обязан внимательно следить за возникновением новых технологий, подходов и планировать их внедрение в своей организации, чтобы не отстать от конкурентов

Инновационная деятельность помогает преодолеть спад и обеспечить структурную перестройку, а также обеспечить рынок конкурентоспособной продукцией.

В условиях современной экономики характерны направления развития, уплотнения времени, количества и разнообразия изменений, определяющих условия функционирования организации.

Инновационную деятельность можно охарактеризовать как целенаправленную и творческую деятельность, которая состоит из системы различных видов работ, взаимосвязанных в единый общий процесс по изобретению и производству инноваций.

Использованные источники:

1. Агафонова М.С., Лисенко А.А. Инновационное развитие экономики России // Современные наукоемкие технологии. 2013. № 10-1. С. 131.
2. Агафонова М.С., Плужникова Е.В. Конкуренция в инновационной деятельности // Современные наукоемкие технологии. 2013. № 10-1. С. 138.
3. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия (фирмы) // Проспект, 2010. С. 640.
4. Жариков, В.В. Управление инновационными процессами: учебное пособие / Жариков В.В., Жариков И.А., [и др.]. // Тамб. гос. техн. унта, 2009. – С. 180.
5. Иванов В. В. Инновационный тип развития экономики: учебник / Архангельский В.Н., Архангельский В. В. // Экономика, 2013 г. – С. 562.
6. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. N 832 "О Концепции инновационной политики Российской Федерации"

Моисеенко Ж.Н., к.э.н.

доцент, преподаватель

Баранова И.В., к.э.н.

доцент, преподаватель

Агафонова Ю.Ю.

студент 3го курса

Донской Государственный Аграрный Университет

Россия, п. Персиановский

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Проблема безработицы – является актуальной для экономики России. Осуществляемый в России в настоящее время переход к рыночным отношениям связан с большими трудностями, возникновением многих социально-экономических проблем. Одна из них - проблема занятости, которая неразрывно связана с уровнем и качеством жизни населения.

Ключевые слова: безработица, Международная Организация Труда, статистика, уровень безработицы, занятость.

Экономическое развитие страны происходит неравномерно. Для него характерна макроэкономическая нестабильность, которая наряду с цикличностью проявляется в уровне занятости населения и безработице.

Безработица представляет собой социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не может найти себе работу [2].

Прежде всего, безработица означает экономические потери для общества, когда часть потенциального объема производства товаров и услуг теряется безвозвратно, производственные возможности экономики не реализуются полностью. Как следствие, уровень и качество жизни населения падают.

По определению Международной Организации Труда (МОТ), безработными считаются лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно следующим критериям:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поиском работы в течение четырех недель, предшествующих обследуемой неделе, используя при этом любые способы;
- были готовы приступить к работе в течение обследуемой недели.

При спаде производства безработица растет, а при расширении и подъеме - падает. Соотношение динамики безработицы и динамики ВВП получило название закона Оукена: прирост реального объема ВВП, примерно на 2%, дает сокращение нормы безработицы примерно на 1% и, наоборот, сокращение реального объема ВВП, примерно на 2%, повышает норму безработицы примерно на 1%. Таким образом, безработица считается естественным состоянием рынка труда. Однако возможны ее колебания вверх или вниз от естественной нормы.

Из заявления президента РФ Владимира Путина, от 25 декабря 2014 года, следует, что причинами трудного экономического положения страны стали:

- санкции;
- ограничения, связанные с «объективной международной конъюнктурой»;
- недоработки правительства.

Особенно острым вопрос безработицы стал в условиях Крымского кризиса.

Как сообщают «Ведомости», министр труда М.А. Топилин не однократно заявлял изданию, что в случае кризисного обострения на рынке труда, например, при возникновении угрозы массовых увольнений, власти готовы воспользоваться методами поддержки, уже отработанными в предыдущие кризисные времена. Здесь, наряду с финансированием переобучения, имеется в виду не только создание временных рабочих мест и разнообразное стимулирование неполной занятости, но также, и такие фантастические, казалось бы, вещи, как содействие безработным гражданам в открытии собственного бизнеса. Кроме этого, сюда также входят и меры поддержки внутренней трудовой миграции, например, компенсации расходов, связанных с переездом безработных граждан.

Обратимся к данным Федеральной службы государственной статистики [1]:

- На январь 2015 года, по итогам выборочного обследования населения по проблемам занятости, безработица в

России составила 5,5% экономически активного населения (4,2 млн человек).

- Уровень занятости населения в январе 2015 года составил 64,8%.

- По сравнению с декабрем 2014 года, численность занятого населения в январе 2015 года (без Республики Крым и г. Севастополя) уменьшилась на 655 тыс. человек, или на 0,9%; численность безработных - увеличилась на 120 тыс. человек, или на 3%.

- Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,3 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце апреля 2015г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 1017 тыс. чел., что на 1,5% больше по сравнению с мартом 2015г. и на 7,4% - по сравнению с апрелем 2014г. (без Республики Крым и г.Севастополя).

- Как показывают материалы обследования населения по проблемам занятости, в апреле 2015г. 70% безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращались в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в апреле 2015г. составила 27,4%; среди безработных женщин - 32,8%.

- На рисунке 1, указаны способы поиска работы безработными.

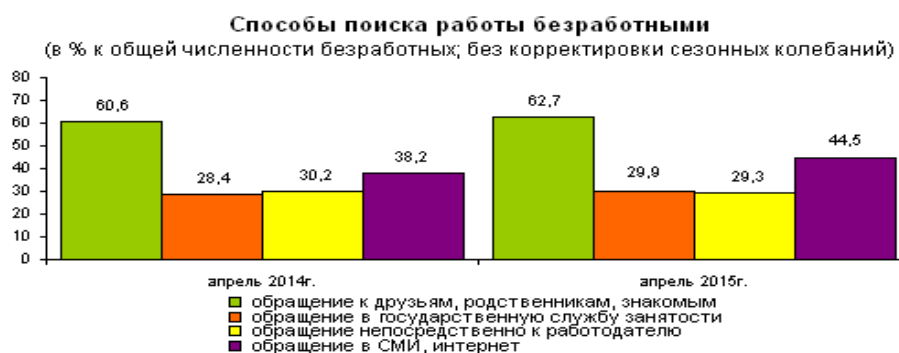


Рисунок 1.

Проанализировав данные, представленные на рисунке 1, можно сделать вывод, что наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых. В апреле 2015г. его использовали 62,7% безработных. Поиск работы в средствах массовой информации и интернете - второй по популярности способ поиска работы, который использовали 44,5% безработных.

- Самый низкий уровень безработицы, соответствующий критериям МОТ, отмечается в Центральном федеральном округе, самый высокий - в Северо-Кавказском федеральном округе.

Данные о численности экономически активного населения, занятых в экономике и безработных, получены по материалам выборочных обследований населения по проблемам занятости, проводившихся статистическими органами Российской Федерации, с последующим распространением итогов на всю численность населения обследуемого возраста.

На данный момент Росстат сообщает об отсутствии тенденции роста числа безработных граждан.

По последним прогнозам министерства экономического развития, уровень официальной безработицы в этом году вырастет до 6,4% (с 1,2% на начало года). Среди основных секторов - кандидатов по высвобождению рабочей силы можно выделить: торговлю, связанную с ввозом импортных товаров; финансовый и банковский сектора; строительство, основанное на ипотечных кредитах; а также транспорт. Риски также ждут отрасли, в которых изношены основные фонды (промышленность, энергетика), и отрасли, развитие которых зависит от иностранных инвестиций (нефтехимия).

Возникновение безработицы связано с различными причинами, и сократить ее можно лишь за счет создания условий, способных ослабить влияние той или иной из этих причин. Необходимость для любой страны - стремиться к сокращению безработицы до экономически рационального минимума, это обусловлено, в первую очередь тем, что рост безработицы сокращает спрос на товары; люди, не получающие заработную плату, могут позволить себе лишь самый минимум, это обостряет экономические проблемы страны и служит толчком для дальнейшего сокращения занятости. Нельзя не отметить тот факт, что безработица обостряет политическую ситуацию в стране.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Фролова Т.А. Экономическая теория: конспект лекций [Текст]. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.

*Моисеенко Ж.Н., к.э.н.
доцент, преподаватель
Баранова И.В., к.э.н.
ст. преподаватель
Езжалова К.А.
студент 3го курса*

*Донской Государственный Аграрный Университет
Россия, п. Персиановский*

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В статье выявлена основная цель импортозамещения России. Представлены основные показатели производства продукции растениеводства и животноводства. Предложены мероприятия, способствующие притоку трудоспособной части населения в сельскую местность, и причины неудач по осуществлению этих действий. Изложены основные статьи Госпрограммы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.»

Ключевые слова: импортозамещение, национальная и государственная безопасность, самообеспеченность, Госпрограмма.

Основной целью политики импортозамещения России можно назвать обеспечение национальной и государственной безопасности, путем повышения производства и конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Следует отметить, что труд является главным фактором производства, стимулирование которого находится в прямой зависимости с объемом и качеством выпускаемой продукции.

Так, в одном из крупнейших сельскохозяйственных регионов Российской Федерации - Ростовской области, где в сельхозпроизводстве занято 1,7 тысячи сельхозорганизаций, 12,9 тысячи крестьянско-фермерских хозяйств, более 2 тысяч индивидуальных предпринимателей, свыше 547 тысяч личных хозяйств граждан, на долю аграрного сектора приходится 12,0 % валового регионального продукта. По площади посевов и выращиванию зерновых культур регион имеет 2-е место в Российской Федерации. По производству мяса находится на 6-м месте, яиц на 2-м месте.³⁹

Следует отметить, что регион является крупнейшим экспортером продукции сельского хозяйства и продуктов ее переработки. Так, экспорт зерновых на внешний рынок в 2014 году составил более 4 млн. тонн в год, подсолнечного масла более 300 тыс. тонн.

Однако, что касается развития планомерного и устойчивого развития

³⁹ Официальный портал Ростовской области. Режим доступа: <http://www.donland.ru/>

отрасли животноводства, то уровень продовольственной обеспеченности за период 2006-2013 гг. достигается только лишь по 1 виду продовольствия - яйцам и яйцепродуктам. В то время, как по мясу и мясопродуктам, молоку и молочным продуктами уровень самообеспеченности региона не достигнут. (таб.1).

Таблица 1 - Фактический уровень среднедушевого производства, потребления и самообеспечения населения Ростовской области продукцией животноводства*

Год	Производство на душу населения	Потребление на душу населения	Уровень самообеспечения, %
Мясо и мясопродукты, кг			
2010	60,0	68,0	88,0
2012	60,8	70,4	86,4
2014	61,1	73,0	83,7
Молоко и молочные продукты, кг			
2010	238	268	89,0
2012	254,1	278,8	91,1
2014	259,6	293	88,6
Яйцо и яйцепродукты, шт.			
2010	396	307	129,0
2012	417,9	317,6	131,6
2014	452,2	н.д	н.д

*) По данным источника ⁴⁰

Рациональные нормы потребления составляют по мясу 82 кг, молоку 392 кг и яйцам 292 шт., то есть фактическое потребление в 2014 году меньше по сравнению с нормами РАМН по мясу на 25,5%, по молоку на 33,7%. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что необходимо проводить активную работу на уровне государства по стимулированию сельского труда, достойного уровня его оплаты, а также возвращению молодых специалистов в село. ⁴¹

Исследования показали, что главным достижением властей региона является реализация Госпрограммы в социальной сфере региона. Суть ее состоит в строительстве поселков малоэтажной застройки для граждан, проживающих в сельской местности, которые по уровню благоустройства, комфортности и привлекательности проживания соответствуют современным жизненным стандартам. За период 2008-2012 гг. в рамках ФЦП «Социальное развитие села до 2013 года» построено 512 жилых малоэтажных домов в 16 муниципальных районах Ростовской области. В частности, в Азовском районе построено 70 жилых домов, в Багаевском – 56, Октябрьском – 26, Боковском -21 и т.д. В 2013 г. жилищные условия

⁴⁰ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. Режим доступа: <http://rostov.gks.ru/>

⁴¹ МинСельХозПрод Ростовской области. Режим доступа: <http://www.don-agro.ru/index.php?id=304>

улучшили 655 сельских семей, из них 423 молодые.

Обеспеченность сельского населения региона питьевой водой достигла в 2013 г. 56,3 %, что на 8,0 % выше уровня 2008 г. Уровень газификации жилых домов и квартир в сельской местности увеличился с 48,4 % в 2008 г. до 55,2 % в 2013г. За 5 действия Госпрограммы лет построено 1727 км газовых сетей и 544 км водопроводных сетей.

Обобщая все выше перечисленное, можно с уверенностью сказать, что с 2008 года решение проблемы устойчивого развития сельской местности Госпрограммой «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.» начало набирать значительные обороты, а именно увеличение господдержки почти в 2,5 раза за весь период. Благодаря чему произошло увеличение заработной платы на селе, улучшения качества жизни и инфраструктуры сельских территорий, что в последствии увеличило объем производства, но произошло и увеличение потребление. В результате чего, в некоторых отраслях аграрного производство по сравнению с прошлым годом произошел незначительный рост самообеспечения, а в других наоборот этот показатель уменьшился (мясо на 2,7 проц.пункта, молоко на 2,5 проц.пункта). Это все свидетельствует о том, что реализацией госпрограмм развития сельской местности и поддержка частных предпринимателей занятых на селе повысит уровень продовольственной безопасности, а соответственно и уровень импортозамещения.

Однако, за последние годы в сельской местности наблюдается тенденция сокращение. Так, численность сельских жителей в регионе сократилась с 1411,7 тыс. чел. в 2010 г. до 1367,1 тыс. чел. в 2014 г. или на 44,6 тыс. чел. (на 3,2 %).⁴²

Высокий миграционный потенциал сельских жителей и неустойчивость социального развития села объясняется нежеланием молодых специалистов оставаться на селе с неразвитой социальной инфраструктурой и низким уровнем оплаты труда.⁴³

Так, уровень оплаты труда на селе, несмотря на положительную динамику его роста, продолжает существенно отставать от заработной платы в среднем по региону. В 2014 г. средняя заработная плата на селе составляла 68,8 % от средней по региону. Ежегодный прирост заработной платы на селе составляет в среднем 11,24 %, при инфляции в 11,36%. Данный факт свидетельствует о том, что реальные доходы и покупательная способность сельского населения не имеют тенденцию роста, в то время как продовольственная продукция за 2014 год подорожала на 16%, а некоторые

⁴² Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. Режим доступа: <http://rostov.gks.ru>

⁴³ Новиков В.Г., Стрельцов В.Я. Трудоресурсное развитие сельских территорий: проблемы, тенденции, перспективы// Семёнова Е. И. Экономика сельского хозяйства России.-2014.- № 2.

виды, как бобовые и крупа на 46%, сахар на 45%, сыры, мясопродукты и овощи на 21%.

Таким образом, за последние годы и в настоящее время ведется активная работа по развитию сельских территорий и поддержке сельского труда. Однако, требуется не только не сбавлять темпы поддержки и развития сельской местности, а наоборот их наращивать, для обеспечения в будущем продовольственной безопасности, повышения конкурентоспособности отечественного производителя и, следовательно, вытеснения импортных продовольственных товаров с отечественного рынка.

Использованные источники:

1. Новиков В.Г., Стрельцов В.Я. Трудоресурсное развитие сельских территорий: проблемы, тенденции, перспективы// Семёнова Е. И. Экономика сельского хозяйства России.-2014.- № 2.
2. МинСельХозПрод Ростовской области. Режим доступа: <http://www.don-agro.ru/index.php?id=304>
3. Официальный портал Ростовской области. Режим доступа: <http://www.donland.ru/>
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. Режим доступа: <http://rostov.gks.ru/>

Моисеенко Ж.Н., к.э.н.

доцент

Яценко В.А.

студент

Братушников А.С.

студент

Донской государственный аграрный университет

Россия, п. Персиановский

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В нашей стране эффективность аграрного производства нельзя рассматривать без учета ее уникальных особенностей – обширной территории и разнообразия природно-климатических условий. Эти особенности должны быть объектом постоянного внимания ученых при решении проблем обеспечения продовольственной безопасности страны и повышения жизненного уровня ее сельских жителей. Решать эти проблемы необходимо в трех направлениях: землепользование, занятость населения и воспроизводство рабочей силы.

Нужно отметить, что для нашей страны понятие «крупное хозяйство» можно считать условным, как и разделение на «мелкие» и «средние». Но, в отличие от других хозяйств, крупные товарные хозяйства успешно развивают экономику на основе интенсификации производства. Они имеют лучшие условия и возможности для использования трудовых, материальных

и технических ресурсов, а также применения инновационных технологий, обеспечивающих получение максимальной прибыли на вложенный капитал. Для мелких и средних товарных хозяйств характерно стремление расширять размеры землепользования, а это экстенсивное направление развития. Следует признать, что при определенных условиях (кооперация между собой и с крупными товарными хозяйствами) эти хозяйствующие субъекты могут обеспечивать существенный прирост объемов производства. Ряд ученых-аграриев придерживается позиции равноправного развития на селе всех хозяйствующих субъектов.

Там, где преобладает мелкое землепользование, будет преобладать и мелкое товарное хозяйство – по численности работающих. В регионе с преобладанием крестьянских (фермерских) хозяйств или арендного землепользования соседство с крупными и средними товарными хозяйствами – важный фактор развития интеграционных процессов и экономических взаимоотношений между ними.

Объем продукции сельского хозяйства, произведенной всеми товаропроизводителями (сельхозорганизации, крестьянские (фермерские) хозяйства, население) в Российской Федерации в январе-июне 2014 г., в действующих ценах составил, согласно данным Росстата, 1128,9 млрд руб., или 101,4% к аналогичному периоду 2013 г. (в сопоставимых ценах). В предыдущем году рост за этот период составил 1%. Следует заметить, что примерно такими же темпами развивались в 2014 г. и другие отрасли экономики страны: индекс промышленного производства составил 101,5%, грузооборота транспорта – 101,4%.

По результатам Росстата в 2014 году в хозяйствах всех категорий яровые культуры посеяны на площади 51,9 млн га, что на 601 тыс. га больше, чем в 2013 г. Яровые зерновые и зернобобовые культуры посеяны на площади 31,6 млн га, это на 595 тыс. га больше прошлогоднего. С учетом сохранившихся площадей озимых зерновых культур площадь зерновых и зернобобовых культур в 2014 г. составила 46,1 млн га, что на 299 тыс. га больше, чем было в 2013 г. При благоприятных погодно-климатических условиях это может обеспечить урожай зерна 95-100 млн т. По оперативным данным органов управления АПК регионов, по состоянию на 1 августа 2014 года намолочено 50,1 млн т. зерна в бункерном весе, что на 13,1 млн т. больше, чем на ту же дату прошлого года. Урожайность зерновых заметно выше, чем в прошлом году, - 34 ц/га (в 2013 г. – 28,2 ц/га).

Вся посевная площадь по данным весеннего учета, составила 77,5 млн га, что на 534 тыс. га меньше, чем в 2013 г. (табл. 1).

Таблица 1.- Посевные площади сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий под урожай 2014 г., тыс. га*

	Хозяйства всех категорий (данные весеннего учета)	В том числе			Справочно: хозяйства всех категорий (уточненные данные)	
		сельскохозяйствен ные организации	крестьянские (фермерские) хозяйства	хозяйства населения	2012	2013
Зерновые и зернобобовые культуры	46125	32305	13392	428	44439	45826
в том числе:						
озимые зерновые культуры	14501	10639	3826	36	13914	14797
яровые зерновые и зернобобовые культуры	31624	21666	9566	392	30525	31029
Из всех зерновых пшеница озимая и яровая	25055	17326	7551	178	24684	25064
Подсолнечник на зерно	6799	4481	2292	26	6529	7271
Сахарная свекла (фабричная)	918	814,4	98,3	5,5	1143	904
Картофель	2092	185	131	1776	2237	2136
Овощи открытого грунта	666	86	82	498	681	671

*По данным Росстата

Кроме того, в Крымском федеральном округе в хозяйствах всех категорий посеяно зерновых и зернобобовых культур на площади 514,7 тыс. га, что на 2,6% меньше по сравнению с предыдущим годом, из них пшеницы – на 274,9 тыс. га (на 3,9% больше), подсолнечника – на 82,5 тыс. га (на 1,5% больше), картофеля – на 17,8 тыс. га (на 11,7% меньше), овощей – на 15,3 тыс. га (на 15% меньше).

Как и в предыдущие годы в сельхозорганизациях сосредоточена большая часть посевных площадей зерновых и зернобобовых культур – 70% общей площади в хозяйствах всех категорий, сахарной свеклы – 88,7, подсолнечника – 65,9, а в хозяйствах населения – основная часть посевных площадей, занятых картофелем – 84,9% и овощами – 74,8%. При этом следует отметить продолжающийся рост доли фермерских (крестьянских) хозяйств в посевах зерновых и зернобобовых культур и подсолнечника и соответственное снижение доли сельхозорганизаций и хозяйств населения.

Использованные источники:

1. Агропромышленный комплекс России в первом полугодии 2014 г.

(экономический обзор).// АПК: Экономика, управление. – 2014. - № 9. – с. 43-50.

2. Бунчиков О.Н., Холодов О.А., Моисеенко Ж.Н. Проблемы развития сельского хозяйства в условиях рынка: внутрихозяйственный аспект./ пос. Персиановский, 2008.

3. Моисеенко Ж.Н. Дуда М.А., Протопопова А.Д., Экономическое прогнозирование и планирование в современных рыночных условиях В сборнике: Актуальные проблемы аграрной экономики Материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Редакционная коллегия: Клименко А.И. (главный редактор) и другие. пос. Персиановский, 2014. С. 235-238.

Моисеенко Ж.Н., к.э.н.

доцент

Бессага Е.А.

студент 3 курса

Донской Государственный Аграрный Университет

Россия, п. Персиановский

ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: экономическая оценка инвестиционной ситуации в Ростовской области позволяет сделать вывод о его значительном инвестиционном потенциале и привлекательности, особенно в свете последних событий.

Ключевые слова: инвестиции, вложения капитала, инвестиционный потенциал, инвестиционные проекты Ростовской области.

Инвестиции - вложения капитала на долгий срок с целью получения прибыли. Это неотъемлемая часть современной экономики. Они предназначены для поднятия и развития производства, увеличения его мощностей, технологического уровня [1]. Без инвестиций российскому производству не выжить, тем более агропромышленному комплексу, который держится в основном за счет капитала, вложенного в производство. Потому как средства, которыми располагают фермерские хозяйства, не достаточны для модернизации и увеличения производительности труда. Да и государственная финансовая поддержка не может в полной мере разрешить все проблемы российского аграрного сектора.

Если рассматривать экономику Южного федерального округа, в частности Ростовской области, то можно прийти к выводу, что именно сельское хозяйство относится к базовым отраслями, от которых зависит экономическое развитие. Ведь этот регион имеет довольно хорошие климатические условия для развития агрокомплекса в полной мере. Тем более отрасль, благодаря госпрограммам, мало пострадала во время кризиса

и является развивающейся. Да и инвестиционные затраты на организацию производства довольно-таки низкие, если сравнивать с металлургией или к примеру машиностроением. На сегодняшний день агропромышленный комплекс области — один из ведущих в России. Ростовская область является одним из наиболее инвестиционно-привлекательных регионов ЮФО и России в целом, что способствует росту инвестиционных вложений в АПК и увеличению производства продукции сельского хозяйства.

По данным рейтингового агентства «ЭкспертРа» за период 2012-2014 гг. Ростовская область включена в Топ-10 регионов России по уровню инвестиционного потенциала и минимальному риску. При этом Ростовская область заняла 10-е место по уровню инвестиционного потенциала и 6-ю позицию «Средний потенциал — минимальный риск» среди других российских регионов по рангу инвестиционного риска [2]. Правительство Ростовской области прикладывает усилия для привлечения инвестиций, пытаясь создать благоприятный инвестиционный климат, посредством правовой базы.

В последнее время объем инвестиций в АПК значительно увеличился. Если в 2009 году он равнялся 9,2 млрд, в 2010 и 2011 — 13,6 млрд, то в 2012 году он составил 17,7 млрд. руб. . В 2013 около 18,3 млрд. руб, что в 2 раза больше чем в 2009 году. В период с 2015 по 2018 планируется довести эту цифру до 35 млрд.

Финансовые вложения производятся в основном в быстровозвратные отрасли — птицеводство, свиноводство, перерабатывающую отрасль, совсем немного затрагивая растениеводство, которое с учетом природных особенностей данного региона должно наоборот активно развиваться.

За последние 5 лет реализовано около 50 инвестиционных проектов. К самым крупным из них можно отнести «ЕВРОДОН», результатом реализации которого было увеличение производственной мощности промышленного комплекса по производству индейки до 30 тыс. тонн в год с созданием 1400 рабочих мест. Также строительство промышленного комплекса по производству инкубационного яйца индейки мощностью 6,2 млн. шт. в год ООО «УРСДОН» и реконструкция действующего свиного комплекса ООО «Русская свинина, Миллерово».

К реализуемым в данный период времени можно отнести такие инвестиционные проекты как строительство современного свиноводческого комплекса мощностью 250 тыс. голов в год, включающего: комбикормовый завод, скотобойное предприятие, цех мясопереработки - ООО «АПК СТАНИЦА», а так же постройка регионального аграрно-продовольственного центра «Мельница, при котором будет создано около 1000 рабочих мест [3].

Так же немаловажным остается тот факт, что в 2014 году были применены санкции зарубежных стран в отношении России. Исходя из

этого, на российский рынок перестало поступать большое количество импортных товаров. Избавившись от западных конкурентов, отечественные товаропроизводители приобрели немало преимуществ. Что не могло не оказать влияние на такой процесс как инвестирование.

Впрочем, Ростовская область была и остается перспективным районом для привлечения инвестиций. Выгодное географическое положение, развитая транспортная инфраструктура, высокий кадровый и природно-ресурсный потенциал, а так же многое другое позволяет ей конкурировать с другими регионами.

Использованные источники:

1. Инвестиции уч. / Валдайцев В.С. Воробьев П.П. под ред. Ковалева В.В – Москва: «Проспект», 2005
2. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области - <http://www.don-agro.ru>
3. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года

*Мокшанцев Л.В., к.ф.н.
доцент
кафедра философии
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

РОЛЬ И.В.СТАЛИНА В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ

Аннотация. В статье подчеркивается, что в годы Великой Отечественной войны Сталин являлся главным руководящим деятелем страны, в его руках были сосредоточены все основные рычаги партийного, государственного и военного управления. Затрагиваются только некоторые аспекты данной проблемы.

Ключевые слова. Родина, Сталин, война, победа, русский народ.

Роль Сталина в Великой Отечественной войне огромна. Трудно назвать другого политика того времени, кто мог бы после тяжелых потерь первых месяцев войны мобилизовать народ и страну, успешно руководить огромными сражениями и в конечном итоге добиться заслуженной Великой Победы. Выполнение такой исторической миссии лишь по плечу выдающемуся человеку. Я полагаю, что Сталин и был личностью именно такого масштаба.

Известно, что Сталин все свои работы, доклады и речи писал сам. Это совершенно не свойственно современным политикам. Он обладал высокой грамотностью и самобытным стилем изложения, характерными особенностями которого были краткость, простота и доходчивость изложения материала. Его работы и выступления насыщены пословицами и поговорками, примерами из народного фольклора и классической

литературы. Поэтому они воспринимались читателями и слушателями легко и хорошо запоминались.

В общении с народом Сталин придерживался мудрых пушкинских строк из «Бориса Годунова»:

Не должен царский глас
На воздухе теряться по-пустому.
Как звон святой, он должен возвещать
Велику скорбь или великий праздник.

Обращения Сталина к народу и стране были очень редкими, даже в суровые годы войны. Зато каждое выступление, устное или письменное, сразу же становилось событием не только национального, но и международного масштаба, вызывало огромный общественный резонанс.

Верховный Главнокомандующий обладал железной волей, он был последователен и непреклонен в достижении поставленных целей, не считаясь со страданиями, а порою и жизнями людей. Воздействие личности Сталина на окружающих отмечали многие, в том числе и другой, не менее волевой национальный лидер – Уинстон Черчилль. В своих мемуарах он описывает случай, когда в помещение, где уже находились он и Ф.Рузвельт, вошел Сталин. Черчилль заранее решил не подниматься с кресла, но под воздействием магнетического взгляда Сталина он непроизвольно встал и пошел ему навстречу.

Сталин со знанием дела разбирался в принципиальных военных вопросах, в актуальных проблемах военной теории и науки. Он серьезно изучал труды крупнейшего военного теоретика прусского генштаба Карла Клаузевица, а именно его главное сочинение «О войне», книгу «1812 год» и другие работы. Он знал произведения Суворова и Наполеона, труды Драгомирова и Мольтке, работы по военному искусству Энгельса и Меринга, а также многих других военных авторов. Сталин изучал работы современных ему историков и теоретиков военного дела, прежде всего Е.В. Тарле и Б.М. Шапошникова. В годы Великой Отечественной войны все важнейшие вопросы войны, внутренней и внешней политики решались под его руководством. «В руководстве вооруженной борьбой, – писал Г.К. Жуков, – в целом И.В. Сталину помогали его природный ум, опыт политического руководства, богатая интуиция, широкая осведомленность. Он умел найти главное звено в стратегической обстановке и, ухватившись за него, оказать противодействие врагу, провести ту или иную наступательную операцию. Несомненно, он был достойным Верховным Главнокомандующим».[1]

В годы войны Иосиф Виссарионович проявил себя отличным организатором. Ему удалось в неимоверно трудных условиях эвакуировать промышленность всей Европейской части СССР на Восток и создать там мощную оборонную промышленность. Вновь созданная по ту сторону Урала военная промышленность быстро заработала на полную мощность и

позволила обеспечить армию достаточным количеством артиллерии, танков и боеприпасов.

При всей своей властности, суровости, жесткости он проявлял заботу о руководящих кадрах, и умело использовал их. Однажды, закончив разбор положения дел на фронте, Сталин попросил маршала Василевского задержаться и внезапно спросил:

– Как вы материально помогаете родителям? Ведь один ваш брат – врач, другой брат – агроном, третий – летчик. Да и вы человек обеспеченный, могли бы помогать родителям. Тогда бы ваш отец бросил свою церковь, которая в его возрасте нужна ему, чтобы хоть как-то существовать.

Александр Михайлович откровенно признался Сталину, что со священником - отцом давно, года с 1926, утратил всякую связь.

– Так вы со священником дело не имеете, – с лукавинкой заметил Сталин. – А как же вы имеете дело со мной? Ведь я учился в семинарии и хотел пойти в попы.

– Вы, товарищ Сталин, Верховный Главнокомандующий, – ответил Александр Михайлович.

Уже серьезно Сталин сказал:

– Вот что. Советую вам установить связь с родителями и оказывать им систематическую материальную помощь. Поезжайте к ним. Несколько дней вам хватит?

На возражение Василевского, что время военное и уехать никак нельзя, Сталин спокойно произнес:

– А мы вас заменим на несколько дней.

Побывав у родителей, Василевский узнал, что его отец Михаил Александрович регулярно получает денежные переводы и убежден, что их посылает ему именно он, Александр, а не другие сыновья, поскольку сумма всегда довольно большая. Кто посылает эти переводы – стало загадкой и для самого Василевского. Но скоро все прояснилось.

Вернувшись в Москву, маршал сразу же доложил Верховному Главнокомандующему, что наладил отношения с отцом.

– Это вы правильно сделали, – сказал Сталин. Затем Иосиф Виссарионович достал из сейфа пачку квитанций почтовых переводов. И, передавая их Александру Михайловичу, произнес:

– Но со мной вы теперь долго не расплатитесь! [2]

Разумеется, нельзя отрицать, что в годы Великой Отечественной войны было сделано много просчетов и ошибок. Самому Сталину было присуще достаточно острое чувство ответственности за свои политические просчеты. Об этом он сам сказал в тосте «За великий русский народ» 4 мая 1945 года на приеме в Георгиевском зале Большого Кремлевского дворца в честь командующих войсками Красной Армии. Приведем фрагмент этого тоста в том виде, в котором его увидели миллионы советских граждан на

страницах центральных газет.

«У нашего правительства было немало ошибок, были у нас моменты отчаянного положения в 1941-1942 годах, когда наша армия отступала, покидала родные нам села и города Украины, Белоруссии, Молдавии, Ленинградской области, Прибалтики, Карело-Финской республики, покидала, потому что не было другого выхода. Иной народ мог бы сказать правительству: вы не оправдали наших ожиданий, уходите прочь, мы поставим другое правительство, которое заключит мир с Германией и обеспечит нам покой.

Но русский народ не пошел на это, ибо он верил в правильность политики своего правительства и пошел на жертвы, чтобы обеспечить разгром Германии. И это доверие русского народа Советскому правительству оказалось той решающей силой, которая обеспечила историческую победу над врагом человечества – над фашизмом.

Спасибо ему, русскому народу, за это доверие!

За здоровье русского народа! (Бурные, долго несмолкающие аплодисменты)». [3]

Использованные источники:

1. Жуков Г.К. Воспоминания и размышления. - 2-е изд., доп. - М., 1975. -Т. 1. - С. 346
2. Василевский А.М. Дело всей жизни. – М.:ИПЛ, 1998, С. 104; Стариков Н.В. Сталин. Вспоминаем вместе. – Спб.: Питер, 2013, С.328
3. Сталин И. О Великой Отечественной войне Советского Союза. - М.: ОГИЗ, 1947

*Молозин И.А.
магистр 2 курса
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Иваново*

ИНЖИНИРИНГ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

(по материалам ООО «Текстильная Компания Солидарность»)

Аннотация : Статья посвящена вопросу организационной деятельности на примере ООО «Текстильной Компании Солидарность» . Автор раскрывает , на сколько важно иметь правильно организованную структуру предприятия.

Ключевые слова: Инжиниринг, организационная структура, стратегическое управление , коммерческая деятельность, эффективность.

Современная финансово-экономическая ситуация заставляет многих руководителей предприятий искать внутренние резервы в том числе и в совершенствовании организационной структуры. В культуре российского менеджмента постепенно формируется понимание практической значимости

общего принципа подчинённости структуры по отношению к стратегии.

Организационная структура - это система связей и отношений, возникающих в процессе деятельности предприятия между существующими и создаваемыми (исчезающими) звеньями, подразделениями, ступенями системы управления согласно выбранной стратегии развития общего управления. В условиях внедрения в практику отечественного бизнеса стратегического управления осуществляется переход от «традиционных» к стратегическим организационным структурам управления [1]. Организационные структуры в стратегическом управлении децентрализованные, гибкие, с универсальными (в том числе временными) звеньями, созданными «под цель»; принцип формирования звеньев: ориентация на выявление и решение проблем; команда в таких структурах пользуется как административными, так и социально-психологическими методами координации и контроля.

Кризисные периоды обостряют требования к пониманию, формированию и реализации стратегии компании и осознанию того, что организационная структура, не соответствующая выбранной стратегии, мешает ее развитию и неизбежно требует трансформации. Противоречие между стратегическими целями предприятия и организационным механизмом их реализации в рамках традиционного функционального подхода - наиболее остро начало проявляться в деятельности ООО «Текстильная Компания Солидарность» в период 2013-2014гг. Именно в этот период и возникает проблема: необходимость проведения бизнес - инжиниринга организационной структуры предприятия в рамках процессного подхода.

Эволюция организационной структуры управления ООО «Текстильная Компания Солидарность» прошла ряд этапов. Период 1997-201гг. можно определить как начальный этап рыночных преобразований управления предприятием. Он связан с процессами приватизации, приходом на предприятие новых собственников, постепенной сменой команды менеджеров. Ассортимент продукции предприятия – суровые ткани фактически не изменился. Основные задачи нового руководителя лежали в плоскости тактических целей – обеспечение сбыта традиционного ассортимента, уменьшения убытков, сохранении коллектива. В организационной структуре линейного вида появился один новый элемент – служба коммерческого директора, непосредственно подчинявшаяся генеральному директору предприятия.

Переломный период начался в 2012 году. Предприятие начало выпуск вафельного полотна набивного; заключило эксклюзивное партнерство с лучшим в регионе предприятием в области отделки хлопчатобумажных тканей и перешло к реализации стратегии развития существующего рынка за счет введения в ассортимент новых позиций – вафельного полотна, новых видов бязей. В организационной структуре начала развиваться и

усложняться служба коммерческого директора: было сформировано складское звено на предприятии и складское звено, вынесенное на оптовые торговые площади в областном центре. В 2013 году был открыт офис компании в г. Иваново для развития коммерческой деятельности. Увеличился штат сотрудников: была введена должность кладовщика; выросло число менеджеров продаж, грузчиков. Но, вид организационной структуры и понимание ее значения в реализации новой стратегии – не изменились.

До этого момента эволюцию стратегии компании определяли факторы антикризисного порядка направленные на выживание на рынке, обновление производственно-технических ресурсов, борьбу за устойчивый сбыт продукции.

Изменение рыночной конъюнктуры и внутренней ситуации на предприятии - позволили в 2014 году начать переход от стратегии удержания рынка по существующим товарным позициям (бязи) к развитию новых товарных позиций для повышения конкурентоспособности предприятия (вафельное полотно; готовая швейная продукция).

К 2014г. на предприятии сложилась структура управления в линейно-функциональной форме на основе распределения сотрудников по их функциональным обязанностям. Линейно-функциональная структура – это синтез линейного и функционального управления. Функциональные звенья теряют право принятия решений и непосредственного руководства нижестоящими подразделениями. Они принимают участие в постановке задач, подготовке решений, помогают линейному руководителю в реализации отдельных функций управления. Но на малом предприятии большинство сотрудников - многофункциональны. Например, кладовщик принимает и отгружает товар, то есть участвует в процессе логистики - закупок или продаж, но в то же время ведет учет; он же общается с клиентами, выслушивает их пожелания и фактически участвует в изучении рынка сбыта. Он связан с работой бухгалтерской службы, логистического звена, коммерческой и маркетинговой служб. Функциональный подход ограничивает его соподчинение, работу сферой отдела продаж. В этой ситуации теряется гибкость и скорость процессов реагирования на изменения внешних факторов рынка (в результате потери информации, прямой потери клиентов и т.п.). Это начинает сдерживать развитие сбытовой и коммерческой деятельности предприятия. Все чаще возникают противоречия, конфликты в работе подразделений с тождественными функциями но, непосредственно связанных с производством - служба коммерческого директора фабрики и обособленных коммерческих структур (ООО «Текстильная Лавка» ориентированная на реализацию готовой швейной продукции).

Пересмотр стратегии предполагает проведение оценки разрыва между требованиями рынка и реальными процессами управления бизнесом ТК «Солидарность». Для проведения подобной оценки нами был выполнен

пошаговый анализ, в ходе которого оценивалось (по шкале: 0- отсутствие составляющей; 1 – слабо выраженное наличие; 2 – хорошо развитое проявление; 3 – полное эффективное использование) наличие и глубина проявления каждой составляющей реализации стратегии [2]. Результаты оценки представлены далее.

- Наличие команды стратегического управления – 1;
- Формулирование стратегии и доведение ее до коллектива – 1;
- Иерархия целей -1;
- Горизонтальная согласованность целей – 0;
- Контроль процессов – 1;
- Клиенториентированность – 1;
- Совершенствование стиля управления -0;
- Связь целей с оценкой и мотивацией – 0;
- Совершенствование коммуникаций – 0;
- Обучение и развитие – 0.

В представленной далее таблице кратко обобщена взаимосвязь изменений организационной структуры управления предприятия с направлениями его стратегии коммерческой работы.

Таблица 1.

Взаимосвязь основных направлений стратегии коммерческой деятельности ООО «Текстильная Компания Солидарность» с изменением организационной структуры управления

№	Направления реализации стратегии	Характеристика	Организационные структуры и процессы
1.	Перепозиционирование продукции предприятия на рынке в период 2013-2014гг.	В условиях роста конкуренции с дешевой продукцией зарубежных предприятий был сделан акцент на производство бязевых тканей (с контролем качества и ценовой политики) и развитие производства вафельного полотна	Были созданы такие элементы оргструктуры как отдел реализации и маркетинга; усилена служба коммерческого директора; изменены их взаимосвязи с производством через инженерно-технический отдел
2.	Контроль за себестоимостью продукции	Так как на сложившемся в тот период рынке основным фактором выбора оптовых покупателей являлась цена –	Была введена должность экономиста с непосредственным подчинением директору предприятия для

		требовался постоянный контроль за производственными и коммерческими издержками	мониторинга и контроля
3.	Рост глубины переработки продукции. Рост маржинальности бизнеса	Учитывая сложившуюся конъюнктуру рынка и имеющиеся у предприятия ресурсы была реализована линия пошива полотенец из вафельного полотна, пошива мелкоштучных изделий (прихватки, фартуки, скатерки и т.п.) .	Увеличение численности менеджеров в коммерческой структуре предприятия.
4.	Повышение конкурентоспособности	Выведение собственной швейной продукции, ускорило рост узнаваемости марки «ТК Солидарность»	Рост числа задач и функциональной нагрузки на коммерческую службу и инженерно-технический отдел. Снижение мобильности в принятии решений при изменении рыночной ситуации; снижение скорости оперативности в сборе, анализе, обработке информации
5.	2015г. Необходимость внесения изменений в стратегию коммерческой деятельности и в корпоративную деловую стратегию ООО ТК «Солидарность»	Рыночная ситуация требует глубокой проработки маркетинговой стратегии предприятия на текущий момент и ближайшую перспективу для полного использования открывшихся возможностей	Существующая служба стратегического развития предприятия не наделена особым статусом и полномочиями, имеют аморфную структуру временной рабочей группы. Это не позволяет

			оперативно корректировать стратегические планы и цели предприятия; предприятие теряет ряд имеющихся ресурсов рыночной среды.

Как следует из материалов таблицы 1 процесс изменения организационной структуры ТК «Солидарность» сдерживает практическое использование стратегического маркетингового подхода в управлении бизнесом, приводит к потере стратегических ресурсов и недооценке возможностей.

Таким образом, можно сделать вывод о неэффективной реализации существующей коммерческой стратегии предприятия как в части ее отражения в процессах организационного, так и управленческого порядка и необходимости ее реинжиниринга. Ограничение функциональным подходом к модели бизнеса - является причиной отставания процессов пересмотра составляющих стратегии и в частности, функциональной маркетинговой. В тоже время, резкий подъем спроса на отечественные ткани в условиях валютных скачков еще раз продемонстрировал необходимость тщательной маркетинговой проработки стратегии предприятия.

В практике современного менеджмента существует две основные технологии управления организационным развитием: реструктуризация компании под воздействием смены рыночной конъюнктуры для поддержания оптимального соответствия организационно-функциональной модели компании и ее стратегии (в первую очередь продуктовой) и реинжиниринг бизнес процессов как кардинальное изменение бизнес процессов организации [3]. Если при реструктуризации основными моментами будет расширение (сокращение), слияние (разделение) функций и звеньев, перераспределение зон ответственности, то реинжиниринг способен обеспечить радикальное повышение эффективности бизнеса.

Бизнес-инжиниринг обеспечивает сочетание функционального и процессного подхода к управлению предприятием, позволяет достигнуть своеобразного компромисса. При этом, функциональная оргструктура предприятия определяет "что делать", а процессная - "как делать". Именно такого рода подход максимально походит для существующей в настоящее время ситуации бизнеса ООО «Текстильная Компания Солидарность». Основной сложностью на данном направлении организационного развития выступает понимание высшим менеджментом компании сущности инжиниринговых процессов и их значения для эффективной реализации стратегии.

Использованные источники:

1. <http://prodecis.ru/review/strategiya-i-struktura.html>
2. <http://www.gd.ru/articles/3029-preodoleniya-razryva-mejdu-strategiy-i-rezultatami/#ixzz3VPJk9bZ5>
3. Горелик С. Бизнес-инжиниринг и управление организационным развитием. <http://www.big.spb.ru/publications/busengorg.shtml>

*Молькин А.Н.
студент 5го курса
Институт экономики и менеджмента
Королева Л.А., д.и.н.
профессор, заведующий кафедрой истории и философии
Пензенский государственный университет архитектуры и
строительства
Россия, г. Пенза*

ИЗ ИСТОРИИ СОЦИАЛ-ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО САМИЗДАТА В СССР. 1970-Е ГГ.

Аннотация.

В статье анализируются виды и содержание социал-демократического самиздата в СССР в 1970-е гг. (журналы «Демократ» и «Русский современник», агитационный «листок» «Сеятель» и др.).

Ключевые слова: СССР, оппозиция, самиздат, социал-демократы

В 1970-е гг. в советском самиздате распространялись рукописные журналы «Демократ» и «Русский современник». Издания являлись печатными органами нелегального «Клуба борьбы за демократию», который был раскрыт КГБ по Краснодарскому краю в Туапсе. В журналах помещались стихи и статьи, написанные участниками Клуба на основе информации «вражеских» радиостанций. Клуб насчитывал 14 членов, в основном учащихся 8-9 классов средней школы № 3, в том числе 7 членов ВЛКСМ. Наиболее активными членами организации были ученики 9 класса: Н.П. Тулаев, 1954 года рождения, комсомолец; отец работал слесарем на заводе железобетонных изделий, мать – санитаркой в больнице; Ю.П. Шадуйко, 1954 года рождения, комсомолец; отец работал токарем на заводе железобетонных изделий, мать – бетонщицей; Н.Н. Асеев, 1953 года рождения, комсомолец; отец работал литейщиком на машиностроительном заводе, мать – медсестрой; А.И. Левин, 1953 года рождения, отец работал плотником в «Ремстройуправлении», мать – рабочей на мясокомбинате. Участники Клуба планировали изготовить и распространить в Туапсе (что они и сделали в феврале 1970 г.) антисоветские документы от имени «Всероссийского союза демократов» - более 40 листовок, где выступали за свержение Советской власти и создание подпольных политических организаций [1].

Примерно тогда же в Ленинграде получила хождение книга С. Зорина и Н. Алексеева «Время не ждет. Наша страна находится на поворотном пункте истории», где обосновывалась необходимость настоящей демократии и общенародной собственности в СССР.

С сентября 1971 г. начал выходить социал-демократический агитационный «листок» «Сеятель». Редактором и составителем издания был А.А. Малиновский. Известно о существовании двух номеров журнала.

«Нашей целью является создание социал-демократической партии в России. Наша страна является страной самого развитого и самого чистого госкапитализма. Руководящей силой этого строя является административный класс (государственные, партийные, производственные руководители, профсоюзные, молодежные, пропагандистские деятели, высшие военные чины, работники госбезопасности - Л.К.). Сейчас режим переживает серьезный кризис. Положительные результаты хрущевских реформ уже исчерпаны, а дальнейшие преобразования невозможны без коренного изменения всей системы. Наряду с административным классом в госкапиталистическом обществе огромное значение имеет класс научной интеллигенции. Однако госкапитализм вовсе не собирается предоставить науке и научному принципу подобающее им место в общественной системе. Это несоответствие режима ситуации, это противоречие общественной организации производственным силам приводит к усилению классового антагонизма между административным классом и интеллигенцией. Что же касается интеллигенции, прежде всего, научной, то она чувствует неестественность существующего положения. И это порождает в ней недовольство, переходящее в оппозиционные настроения.

Либеральные выступления носили часто характер открытых самосажательных демонстраций и протестов. Несомненно, в общем и целом, подписантство и демонстрантство сыграли положительную роль, привлекли внимание интеллигенции к прогрессивному движению. Но они же и ослабили это движение, поставив под удар наиболее активные его кадры; это неизбежно вызывало деморализацию. Многие выступления носили исключительно морализаторский и законнический характер. Такая линия не способствовала расширению базы движения даже среди интеллигенции.

Самое же главное, либералы не предложили убедительной альтернативы режиму. Нам кажется, что альтернативной госкапиталистическому абсолютизму может быть только выдвинутая Сахаровым идея научно-демократического управления обществом. Она, однако, нуждается в конкретизации. Полное главенство демократического принципа сейчас также невозможно. За демократическим органом может (и должно) быть утверждено лишь право верховного контроля, наблюдения и информации. Переход к научно-демократическому социализму разрешил бы наши национальные проблемы и способствовал бы улучшению мировой ситуации.

Мы, таким образом, предлагает либеральному движению следующую примерную программу: научно-демократическое управление обществом, научная реорганизация механизма власти; последовательное проведение экономической реформы, вплоть до одностороннего введение элементов НЭПа, при определяющем значении центра; производственная демократия внутри предприятий; сокращение разрыва доходов до 5-6 кратного на человека; либерализация в смысле ослабления и, кроме исключительных случаев снятия идеологических и информационных ограничений; общая гуманизация политики, переключение ее целей с чисто производственных показателей на человеческие; прекращение поглощающих большие средства внешнеэкономических авантюр; немедленное принятие гораздо более энергичных мер в катастрофических вопросах, прежде всего, относительно состояния человека и среды.

В широком смысле слова партия - это просто сторона в политической борьбе. Мы представляем себе эту партию в виде независимых групп, окруженных сочувствующим «ореолом» и стоящих на некоторой общей платформе. Названием «социал-демократическая» мы хотим подчеркнуть связь не с не вполне удачными явлениями в отечественной истории, а с прогрессивными, левыми силами Запада.

Основной стратегической задачей мы считаем – добиться превращения прогрессивного движения в действительную силу так, чтобы оно могло участвовать в определении судьбы общества. Необходима ... теоретическая разработка общественных проблем. Второй задачей после углубления теоретической базы прогрессивного движения является расширение его человеческой и социальной базы, т.е. пропаганды и агитация. ... Настоящий листок имеет своей целью агитацию в среде либеральной, независимо мыслящей интеллигенции за создание социал-демократической партии» [2].

С начала 1970-х гг. наблюдалось сокращение количества сторонников Р. Медведева. В зарубежной прессе выносятся однозначный «вердикт» социалистическому движению в советской оппозиции: «Закат «демократического движения» [3].

Значительную роль в том, что события начали развиваться именно таким образом, сыграло вторжение советских войск в Чехословакию, что наглядно продемонстрировало решительность руководства СССР, которое заявляло о своей приверженности принципам ленинизма, не допускать никаких принципиальных изменений ни внутри страны, ни вне советского государства.

Но Р. Медведев продолжал заниматься оппозиционной деятельностью. В 1973 г. появилась его работа «Проблема демократизации и проблема разрядки». В противовес А.Д. Сахарову и А.И. Солженицыну автор считал единым процессом разрядку и либерализацию; он был убежден, что разрядка сама по себе имеет ценность. Медведев исходил из того, что Л.И. Брежнева следует расценивать как либерала, и поэтому ему необходимо оказывать

поддержку.

В 1976 г. в день начала работы XXV съезда КПСС члены группы «Ленинградская школа» разбросали листовки с лозунгами «Да здравствует новая революция!», «Да здравствует коммунизм!» [4]. Группу составляли студенты А. Резников, А. Скобов, А. Цурков, старшеклассник А. Фоменко и др. Молодые «революционеры» на окраине Ленинграда образовали молодежную коммуны. «Ленинградская школа» декларировала цель достижения коммунизма, для чего надо государственную бюрократию, которая, по мнению оппозиционеров, представляла собой класс в СССР, отстранить от власти [5]. Спустя два года «Школа» стала называться «Левой», группа начала издавать журнал «Перспективы». В. Михайлов и А. Стасевич, скорее всего, тоже участники «Ленинградской школы», в 1978 г. попытались распространить в «северной столице» листовки, где призывали образовать «единый антиавторитарный фронт» и сражаться со злом, выразившемся в «семье, частной собственности и государстве». В листовках была подпись - «Движение революционных коммунаров» [6].

В 1977 г. в самиздате появилась работа В. Турчина «Тоталитаризм» [7], в которой он выявлял противоречия в марксистско-ленинской концепции, но в то же время утверждал, что единственно возможной альтернативой искаженной государственной идеологии является критический анализ с методологии научного мировоззрения и формирование позитивных ценностей на тех же марксистско-ленинских принципах [8].

В 1978 г. началось издание самиздатовского журнала «Поиски», или, как уточнялось редакторами, другое название - «Вольного московского журнала». Журнал явно исповедовал социал-демократические и социал-либеральные принципы. Издание печатало на своих страницах художественные произведения, работы философского, социологического, исторического содержания, публицистику.

Таким образом, самиздатовские издания социал-демократического направления содержали критику существовавшего строя в СССР и программы преобразований в стране. Авторы нелегальной литературы подвергались различного рода репрессиям со стороны властей.

Использованные источники:

1. РГАНИ. Ф. 89. Оп. 30. Д. 26. Л. 1-2.
2. Сеятель. б/г; б/м. Вып. 1. С. 13.
3. ВРСХД. 1972. № 106. С. 275-293.
4. ХТС. Вып. 40. С. 129-130.
5. ХТС. Вып. 51. С. 35.
6. Вести из СССР. Права человека. Мюнхен, 1979. № 22. С. 211.
7. Турчин В. Тоталитаризм // Погружение в трясину (Анатомия застоя). М.: Прогресс, 1991. С. 575-601.
8. Турчин В. Тоталитаризм // Погружение в трясину (Анатомия застоя). М.: Прогресс, 1991. С. 601.

Морозов Н.В.
студент гр. БЭс-143, 1 курс
Шутько Л.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Кузбасский государственный технический университет
Россия, г. Кемерово

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В БИЗНЕСЕ

В современных условиях успех бизнеса в значительной мере зависит от степени его защищенности. Проблемы экономической безопасности предприятия приходится решать не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде. Руководители предприятия вынуждены практически ежедневно принимать решения и искать ответы на вопросы, касающиеся сферы экономической безопасности бизнеса.

Что такое экономическая безопасность бизнеса?

В экономической литературе под экономической безопасностью бизнеса понимают один из основных элементов современного менеджмента предприятия. От эффективности организации экономической безопасности в значительной степени зависит успех деятельности предприятия на рынке. Также под экономической безопасностью понимают совокупность мероприятий (организационных, правовых, режимных, технических, информационных), направленных на достижение достаточного уровня безопасности от воздействия различных угроз внутренней и внешней среды.[1]

Деятельность предпринимателей в современных условиях хозяйствования в России является весьма сложной. И это связано не только с общим кризисным состоянием российской экономики, сохраняющейся инфляцией, низким курсом рубля и прочими макроэкономическими деформациями, но и с рядом специфических факторов, усиливающих активизацию угроз экономической безопасности предпринимательства. Среди этих факторов наибольшее значение имеют следующие:

- Значительная степень монополизации рынков, частично сохранившаяся от прежней административно-командной системы, частично – вновь возникающая.
- Нарастание степени конкурентной борьбы за российские рынки как со стороны отечественных, так и зарубежных производителей.
- Установление контроля криминальных структур над рядом секторов экономики и субъектами хозяйственной деятельности.
- Сохранение значительного давления на субъекты предпринимательской деятельности со стороны государственных органов (например, в сферах лицензирования, налогообложения).
- Рост криминализации российского бизнеса вообще и учащающееся использование криминальными структурами сделок в целях отмывания «грязных» денег, вывоза их за рубеж и пр.[2]

«Обеспечение экономической безопасности компании включает целый комплекс вопросов: от решения задач внутренней безопасности до противодействия внешним угрозам, к которым следует относить недобросовестные действия фискальных и правоохранительных органов; попытки рейдерских захватов и др. В свою очередь, обеспечение безопасности внутри предприятия связано, прежде всего, с человеческим фактором и информационно-технологической безопасностью».[3]

Необходимо отметить, что специфика современных жестких рыночных отношений такова, что современное предприятие, любой формы собственности и размера, может подвергаться многочисленным угрозам, особенно внешним, так сказать, угрозам со стороны. Конечно, на первоначальном этапе развития предприятия безопасность бизнеса – это не самая важная проблема. Если предприятие является зрелым и сильным конкурентом на рынке, то вполне возможно, что ему придется бороться с посягательствами недоброжелателей.[4]

Девяностые годы прошлого столетия показали, что силовые методы в российской экономике стали постоянным и необходимым элементом хозяйственной жизни. За последние пятнадцать лет сформировались и активно продолжают развиваться профессиональные силовые структуры как государственные, так и негосударственные. Они активно ищут свои ниши в бизнесе, что свидетельствует об актуальности вопроса экономической безопасности предприятия. Процесс этот связан с тем, что для российского предпринимателя «экономическая безопасность» из абстрактно-теоретического понятия превратилась в реально востребованную и крайне необходимую постоянно действующую систему мероприятий по обеспечению экономической безопасности его фирмы.

Поэтому основными направлениями работы службы безопасности предприятия являются следующие:

- Изучение криминальных аспектов рынка, состояния и влияния теневой экономики на рынок;
- Установление обстоятельств недобросовестной конкуренции со стороны других фирм;
- Рассмотрение фактов неправомерного использования товарных (фирменных) знаков компании;
- Расследование фактов разглашения коммерческой тайны фирмы;
- Сбор информации о лицах, заключивших с компанией контракты.[5]

Итак, экономическая безопасность бизнеса – это мобильная быстро изменяющаяся система, которая подобна живому организму. Что обусловлено изменениями в законодательстве, развитием компании, увеличением количества персонала, изменением информации, которая входит в коммерческую тайну, увеличивающимся количеством телефонных переговоров и электронных переписок. [4]

Использованные источники:

1. Экономическая безопасность бизнеса: что, где и с кем? / <http://hr-portal.ru/article/ekonomicheskaya-bezopasnost-biznesa-cto-gde-i-s-kem>
2. Комплексная система обеспечения безопасности бизнеса / <http://sokollpst.ru/index.php/chitaj-i-primenyaj/30-bezopasnost-v-biznese/bezopasnost-biznesa-kompleksnaya-sistema/87-kompleksnaya-sistema-obespecheniya-bezopasnosti-biznesa>
3. О экономической безопасности бизнеса / <http://delovoy-mir.biz/ru/articles/view/?did=11684>
4. Экономическая безопасность бизнеса / <http://www.bizidei.ru/ekonomicheskaya-bezopasnost-biznesa.html>
5. Безопасность предпринимательской деятельности / http://www.aup.ru/books/m6/8_1.htm

Морозов Н.В.

студент гр. БЭс-143, 1 курс

Якунина Ю.С., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Кузбасский государственный технический

университет им. Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КУЗБАССА

Аннотация: данная статья посвящена социально-экономическому развитию Кузбасса

Ключевые слова: Кузбасс, развитие, экономика

Направленность и кинетика финансового формирования района считаются объектом интереса экономистов и политических деятелей. От того, какие движения и структурные перемены совершаются в областной экономике, зависит многое в жизни страны и ее перспективах.

Экономическое формирование сообщества предполагает собою разносторонний ход, содержащий финансовый увеличение, структурные сдвиги в экономике, увеличение уровня жизни и особенности существования жителей. Этот процесс не всегда идет по восходящей линии, он включает периоды роста и спада.

В 1943 году Указом Президиума Верховного Совета СССР от 26.01.43 № 5 было принято решение о выделении Кузбасса из Новосибирской области и о создании на его территории Кемеровской области.

Кемеровская область в соответствии с Конституцией Российской Федерации является равноправным субъектом Российской Федерации. Обладает всей полнотой государственной (законодательной, исполнительной, судебной) власти на всей территории, кроме тех полномочий, которые в соответствии с Конституцией Российской Федерации находятся в ведении федеральных органов государственной власти.

Ведущая область экономики Кемеровской области - индустрия. Доля индустрии в областном провианте Кемеровской области в 2004 г. собрала 48 %.

В 2004 г. индустриальными бизнесменами области было произведено продукта на сумму 291 миллиардов. руб.

Доля Кемеровской области в совокупном размере индустриального изготовления Российской Федерации в 2004 г. собрала 2,6 %. На часть Кузбасса требуется 55,3 % добычи коксующихся углей в Российской Федерации и 81 % с добычи абсолютно всех коксующихся углей, выполняется 12,8 % проката темных металлов и 12,9 % стали, 10,5 процента волокон и химических нитей, 16,8 % электромашин непрерывного тока.[1]

В Кемеровской области крупными соучастниками внешнеэкономической работы, согласно размеру денежных отношений, существуют компании металлургической, угледобывающей и химической индустрии. Такие, как ОАО «Западносибирский металлургический комбинат» (21,3% товарооборота), ОАО «НКАЗ» (8,2%), ООО «Сталь КМК» (6,7%), КАО «АЗОТ» (4,5%), ОАО «Разрез Бачатский» (3,8%), ОАО «Разрез Талдинский» (3,5%), ЗАО «Распадская» (3,3%), ЗАО «Черниговец» (3,2%), ООО «Рельсы Кузнецкого металлургического комбината» (3,2%), ЗАО «Финансово-транспортное управление» (3,0%).

Кемеровская область - является богатейшим ареалом угольными ресурсами государства. Тут раскрыта неповторимая угольная периферия. В местности данного района сосредоточены большие резервы каменного угля и металлических руд. Кузнецкий бассейн содержит 30% индустриальных резервов каменного угля государства. В районе существуют резервы торфа, так же сосредоточены крупные резервы древесины, в большей степени хвойных пород. Лесохимический комплекс показан в основном лесозаготовительной и деревообрабатывающей отраслями экономики. [2]

Кузбасс нынешнего дня – территория пробудившегося промышленного изготовления, предпринимательства, развитой науки. Сформирована концепция мер результативной общественной охраны жителей и почти новейшая область - многопрофильная и функциональная линия органов общественного обслуживания жителей по всей области, отвечающая среди прочего и потребностям различных групп пожилых граждан и инвалидов

За 10 – 12 лет направленного формирования сфер, оказывающих общественное обслуживание жителям престарелого возраста и инвалидам в нестационарных и полустационарных обстоятельствах, получилось сформировать: 52 центра общественного обслуживания людей престарелого возраста и инвалидов, в том числе 17 групповых средоточий общественного сервиса; 330 филиалов общественного сервиса на дому; 54 отдела неотложной поддержки; 28 филиалов денного присутствия; 26 филиалов социально-медицинского обслуживания; 41 общественный приют

временного присутствия; 1 общественно-реабилитационное отделение; 3 специализированных жилья общественного назначения (городское жилище на 265 человек); 17 общественных торговых центров и 8 общественных столовых при центрах социального обслуживания. [3]

Новокузнецкий электрометаллургический нефтехимкомбинат вступает в пять всемирных фаворитов изготовлению рельсовой продукции. Один из лидеров в российском рынке согласно выпуску алюминия считается «Новокузнецкий алюминиевый завод».

Химическая индустрия Кузбасса производит аммиак синтетический, минеральные удобрения для земли, синтетические смолы и пластмассу.

Машиностроительные заводы Кемеровской области выпускают оборудование для угледобывающих предприятий. Для металлургических предприятий производятся электролизёры, дозаторы, холодильники для охлаждения первичного коксового газа. Для сельского хозяйства – посевные комплексы «Кузбасс», сельскохозяйственные погрузчики. Одним из крупнейших предприятий в этой сфере является «Юргинский машзавод».

В целом к главным типам финансовой работы в Кузбассе возможно причислить промысел топливно-энергетических ресурсов, изготовление металлических продуктов, кокса, нефтепродуктов, химической, текстильной и швейной продукции и т.д [4]

Присутствие посредственных заработных плат в районе Кемеровской области вплоть до 31 тысячи руб. Кузбасс ещё полгода назад никак не был схож с проблемной территорией. Однако, макроэкономика – дисциплина четкая, хотя и принадлежит к сфере гуманитарных познаний. И упадка исключить никак не получится, в случае если только не произойдет чудо, которое пока даже описать весьма тяжело.

Властям Кемеровской области нужно наиболее уверенно переходить в режим строгой экономии, уже сейчас следует рассмотреть негативные варианты публично – это уменьшит хотя бы «шоковый период» резкого спада. Да и выбраться из экономической ямы в дальнейшем будет проще – все кризисы имеют временный характер.

Кузбасс попал на перекресток многих негативных факторов и получил все шансы стать регионом самого стремительного кризиса. Но и это тоже – опыт в масштабах экономической истории России. [5]

Использованные источники:

1. Социально-экономическое развитие Кузбасса / <http://www.kazedu.kz/119635>
2. Ресурсный потенциал и социально-экономическое положение Кемеровской области / <http://www.vevivi.ru/best/Resursnyi-potentsial-i-sotsialno-yeconomicheskoe-polozhenie-Kemerovskoi-oblasti-213251.html>
3. Социально демографическая ситуация в Кузбассе / <http://bookucheba.com/sotsialnaya-rabota-kniga/sotsialno-demograficheskaya-situatsiya-20491.html>

*Морозова Е.С.
магистрант 2 курса
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск*

ПОСОБИЯ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ: ПЕРЕХОД НА ПРЯМЫЕ ВЫПЛАТЫ

В настоящее время в большинстве регионов России взаимодействие Фонда социального страхования РФ и работодателей при возмещении сумм расходов на обязательное социальное страхование осуществляется по «зачетному» принципу. То есть когда расходы организации на выплату социальных пособий превышают сумму начисленных страховых взносов, страхователь обращается в Фонд за возмещением средств.

Принципы страхования, как и права застрахованного лица, могут быть нарушены в случае прекращения деятельности страхователем на день обращения застрахованного лица за пособиями по временной нетрудоспособности и в связи с материнством либо в случае отсутствия возможности их выплаты страхователем в связи с недостаточностью денежных средств на его счетах в кредитных организациях и применением очередности списания денежных средств со счета, предусмотренной Гражданским кодексом Российской Федерации, либо в случае отсутствия возможности установления местонахождения страхователя и его имущества, на которое может быть обращено взыскание, при наличии вступившего в законную силу решения суда об установлении факта невыплаты таким страхователем пособий застрахованному лицу. Выплату гарантированных законодательством пособий в указанной ситуации придется требовать через суд.

В аналогичную ситуацию попадает застрахованное лицо, если работодатель просто отказывается платить названные выше пособия. В основном такая ситуация связана с выплатами пособия по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребенком.

Рассмотренные проблемы предлагается решить переходом на прямые выплаты пособий работающим гражданам. Необходимо изменить схему выплаты пособий – осуществлять ее территориальным органом Фонда путем перечисления пособия напрямую застрахованному лицу.

Изменения для участников проекта:

1. Для застрахованных граждан порядок получения и оформления самого листа нетрудоспособности остается прежним, и документ будет

также предоставляться по месту работы. Меняется способ получения выплат по листку нетрудоспособности. Оплата осуществляется непосредственно территориальным органом Фонда напрямую.

2.Застрахованное лицо может выбрать способ получения пособий: либо путем перечисления пособия на банковский счет получателя, либо через организацию федеральной почтовой связи, или иную организацию по заявлению застрахованного лица.

3.Также регламентировано время перечисления пособий. Если нет аргументированных причин для отказа в выплате пособия застрахованному лицу, то средства должны быть перечислены территориальным органом Фонда в течение 10 календарных дней со дня получения заявления и документов.

4.Фонд стремится максимально защитить застрахованное лицо от ситуации, когда страхователь (работодатель) отказывается выплачивать пособия работнику в случае прекращения деятельности, либо при невозможности установления фактического местонахождения страхователя на день обращения застрахованного лица в целях получения пособия. В обоих случаях гражданин вправе самостоятельно представить необходимые документы в территориальный орган Фонда для выплаты пособия и перечисление средств будет осуществлено в указанные сроки.

5.Формирование информационной прозрачности картины по движению средств в масштабе всей страны – способ предупреждения нецелевого расходования средств бюджета Фонда и сокращения претензий со стороны ФСС РФ к медучреждениям.

6.Страхователи представляют в установленные сроки в территориальный орган Фонда по месту регистрации сведения, необходимые для назначения и выплаты соответствующего вида пособия, в электронном виде по форматам, установленным для представления расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам (реестр сведений). Формы реестров сведений и порядок их заполнения утверждаются Фондом. Страхователи со штатом сотрудников 50 человек и менее либо вносят в дополнительные графы документа информацию о средней заработной плате застрахованного лица, стаже его работы и некоторые другие сведения, на основании которых производится расчет пособия, и представляют листок нетрудоспособности в территориальный орган Фонда, либо путем внесения данных в электронный реестр. Страхователям со среднесписочной численностью свыше 50 человек достаточно внести необходимые данные в электронный реестр. Т.е. функции по расчету пособий по временной нетрудоспособности переходят от работодателя к Фонду социального страхования Российской Федерации.

7.Для Фонда социального страхования Российской Федерации проект связан с переходом на новый порядок выплаты пособий. Действующая «зачетная» система (т.е. механизм выплаты работодателем пособий

застрахованным лицам в счет уплаты страховых взносов в Фонд) сменится на систему непосредственного назначения и выплаты пособий Фондом социального страхования Российской Федерации (его региональными отделениями). Все документы, направленные в территориальный орган Фонда, после вынесения решений о назначении и выплате пособий возвращаются страхователю (работодателю), который осуществляет их хранение, либо застрахованному лицу в случае его непосредственного обращения в территориальный орган Фонда.

В целом ожидаемый результат от реализации проекта:

- обеспечение эквивалентности страхового обеспечения страховым взносам;
- обеспечение гарантированных социальных выплат застрахованным гражданам;
- упрощение документооборота между Фондом социального страхования Российской Федерации, страхователями и медицинскими учреждениями. В результате - повышение оперативности страховых выплат через реализацию принципа «прямых» выплат, повышение финансовой стабильности системы обязательного социального страхования; укрепление доверия со стороны населения к системе социального страхования.

Морозова Е.С.
магистрант 2 курса
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск

ПРОЕКТ «ЭЛЕКТРОННЫЙ ЛИСТОК НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ»

Одной из проблем в обязательном социальном страховании в России является оборот поддельных больничных листов. Способов их создания придумано немало: от печати на принтерах или цветных ксероксах до подкупа медицинских работников, которые выдают листки нетрудоспособности "по всем правилам", то есть с занесением данных о "болезни" в амбулаторную карту, с той только разницей, что больной на самом деле был здоровым.

Фальшивые больничные обнаруживаются, как правило, при проведении документальных выездных проверок Фондом социального страхования – спустя несколько лет после предъявления страхователю для оплаты.

В ближайшем будущем Фонд социального страхования Российской Федерации планирует осуществить переход от бумажных к электронным листкам нетрудоспособности.

Согласно проекту медицинские учреждения будут формировать электронные документы и сразу же отправлять их по телекоммуникационным каналам связи в ФСС РФ. Тем самым на руки

работнику листок нетрудоспособности выдаваться больше не будет. Каждый лист, выданный медучреждением, будет возвращаться в ФСС и проверяться врачами-экспертами. Раньше фонд не мог отследить все больничные – листки о временной нетрудоспособности оставались у работодателя. Ожидается, что это нововведение должно полностью решить проблему поддельных листков нетрудоспособности и позволит усилить контроль правомерности выплат по страховым случаям.

Ежегодно Фонд социального страхования РФ выпускает порядка 50 миллионов бланков листков нетрудоспособности. Нововведение должно значительно сократить финансовые издержки бумажного документооборота и облегчить документооборот.

Работодатели получают серьезное облегчение, так как больше не будут задействованы в процессе расчета пособий.

Также работники медицинских организаций больше не будут в ручном режиме заполнять больничные листы, где ими допускаются большое количество ошибок.

Москалёва Е.Г., к.э.н.

доцент

кафедра "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"

Трошина А.А.

студент 4го курса

ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарева"

Россия, г. Саранск

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Инновационный продукт является результатом внедрения инновационных технологий. Предприятия, выпускающие инновационный продукт финансируются с помощью собственных средств или же пользуются помощью сторонних организаций. Инновационный продукт следует рассматривать как объект бухгалтерского учета с определенной учетной характеристикой, беря во внимание всю специфику создания и коммерциализации.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный продукт, учет инновационного продукта.

Инновационный продукт – это результат внедрения новых или усовершенствованных технологий, а так же изделий, производство которых создано с помощью усовершенствованных методов.

Развитие инновационной деятельности в Российской Федерации осуществляется в соответствии с Федеральными законами, указами Президента Российской Федерации, постановлениями Правительства Российской Федерации, а также нормативными правовыми актами органов

местного самоуправления.

Регулирование учета затрат на инновационную деятельность осуществляется на основании ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов», ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 10/99 «Расходы организации».

В целях организации учета затрат по этапам становления инновационного продукта (генерация идеи, инновационное проектирование, этап снабжения, инновационное производство, принятие результата выполнения проекта, коммерциализация) можно предположить следующую группировку инновационных затрат:

- 1) анализ рынка сбыта;
- 2) НИОКР;
- 3) создание опытного образца продукта;
- 4) поиск инвестора;
- 5) реализация продукта;
- 6) маркетинговые продвижения инновационного продукта.

Учет затрат на инновационную продукцию напрямую зависит от типа производства (индивидуальное, серийное, массовое), этапа инновационной деятельности, наличия или отсутствия на предприятии собственных научно-исследовательских подразделений. В зависимости от степени своей инновационной активности предприятие может осуществлять инновационный процесс собственными силами или воспользоваться услугами сторонних организаций.

Финансовые ресурсы из средств бюджетов на осуществление инновационной деятельности предусматриваются при формировании бюджета на очередной финансовый год и плановый период в соответствии с целевыми инновационными программами.

Органы государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления вправе самостоятельно определять условия и порядок финансирования инновационной деятельности из средств региональных и местных бюджетов.

Предоставление денежных средств на инновационную деятельность из внебюджетных источников может осуществляться как на безвозвратной основе (пожертвования, благотворительная деятельность), так и на возвратной основе.

Финансирование инновационной деятельности из федеральных и других фондов осуществляется в порядке и на условиях, установленных этими фондами.

Структура инновационного процесса на предприятии, которое имеет собственные научно-исследовательские подразделения, представлена следующим образом:

1. Разработка и освоение инновационного продукта;
2. Внедрение инноваций в производство
3. Маркетинг инноваций

4. Коммерциализация нововведений

На этапе разработки и создания инновационного продукта происходят маркетинговые исследования рынка, поиск, отбор идей, проведение НИОКР.

На данном этапе предприятию необходимо определиться, на какой способ инновационной продукции оно ориентировано: собственные разработки, внешнее заимствование или совместную работу. Так как в случае приобретения разработок предприятие несет дополнительные затраты.

На инновационном производстве отражается информация о затратах на производство инновационного продукта.

Внедрение инновационной продукции в производство требует большого количества материальных, трудовых и производственных затрат. Производство нового продукта приводит к полной или частичной замене производственного оборудования, повышению квалификации рабочих и привлечения дополнительного персонала.

На этапе маркетинговых исследований отражаются расходы на маркетинговые исследования потребностей рынка, определяется необходимый объем новой продукции, оценивается рыночная привлекательность инновационного продукта.

На этапе коммерциализации инновационного продукта накапливаются затраты, связанные с доведением созданного продукта до потребителя: расходы на рекламу, маркетинговые услуги, расходы по продвижению и сбыту продукта, прочие коммерческие расходы.

Для оценки эффективности инновационной деятельности на предприятии используют статистические данные Федеральной службы государственной статистики, регистры бухгалтерского учета, финансовую отчетность предприятия, услуги агентов по анализу рынков.

Существенным недостатком учета инновационной деятельности является отсутствие единой системы счетов и регистров бухгалтерского учета для отражения расходов, доходов и финансовых результатов научно-исследовательской деятельности. Уже имеющиеся учетные регистры не предоставляют достоверную информацию для проведения анализа инновационной продукции.

Инновационный продукт следует рассматривать как объект бухгалтерского учета с определенной учетной характеристикой, беря во внимание всю специфику создания и коммерциализации. Расходы на инновационную деятельность следует накапливать на счетах бухгалтерского учета по этапам формирования инноваций на предприятии, а так же по их обособленным объектам.

Производство и выпуск инновационной продукции требует правильную организацию ее учета, в частности ресурсов на ее изготовление, чтобы четко видеть полученную прибыль в связи с использованием инновационных технологий.

Использованные источники:

1. Авилкина М. Учет затрат на инновации: состояние и направления развития // Бухгалтерский учет и аудит. К: «Пресса»-2011.-№7.-С.44.
2. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. –№ 1-1 (10). – С. 363-366.
3. Зарубежный опыт учета и анализа / В.В.Давыдова, Е.Г. Москалева, Н.А. Горбунова. – Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)
4. Картаев С. Новации с инновацией // Бюллетень Оперативной Информации «Московские торги». [Электронный ресурс].- Режим доступа: www.e-torgi.ru/index.php/intervyu-2/3171-novatsii-s-innovatsiej
5. Отчёт о круглом столе «Понятие инновационной продукции и особенности законодательного регулирования её закупки» 19 сентября 2012 г.
6. Швец С.К. Научные статьи Евразийского научного форума «Наука и образование современной Евразии: традиции и инновации». – СПб.: МИЭП, 2011. – 268 с.

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

Назарова Н.

студент 1 курса магистратуры

«Финансы и Кредит»

МГУ им. Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности учета валютных операций на счетах кредитных организаций. Актуальность обусловлена увеличивающимся объемом международных расчетов и необходимостью осуществления валютного контроля с целью оперативного валютного регулирования для повышения конкурентоспособности банка.

Ключевые слова: валютная операция, синтетический учет, аналитический учет, балансовый счет

На современном этапе развития экономики, в условиях валютного кризиса, усиления финансовой взаимозависимости и прогрессирующего процесса глобализации, все большую актуальность приобретают вопросы валютного регулирования и валютной политики коммерческих банков. Вследствие возрастающего объема и разнообразия трансграничных

транзакций, товаров, услуг и международных потоков капитала особое внимание уделяется контролю за осуществлением валютных операций и особенностям их учета на счетах кредитных организаций.

Выделим основные особенности при учете валютных операций:

1. Отсутствие специализированных балансовых счетов. В этой связи открываются счета в иностранной валюте на любых балансовых счетах, где они могут отражаться. Синтетический учет операций с наличной иностранной валютой и чеками осуществляется в рублевом эквиваленте по официальному курсу Банка России, действующему на день операции по местному времени. Аналитический учет ведется на лицевых счетах, открытых по каждому виду иностранной валюты, чеков, неповрежденных и поврежденных денежных знаков иностранных государств, а в случае необходимости - в разрезе внутренних структурных подразделений.

2. Наличные денежные средства в рублях и иностранной валюте, находящиеся в операционной кассе кредитной организации учитываются по активному счету 20202 «Касса кредитных организаций», курсовые разницы от операций покупки-продажи наличной иностранной валюты, также отражаются по этому счету, открытому в иностранной валюте. В аналитическом учете по нему ведутся отдельные лицевые счета:

- по операционной кассе кредитной организации, по отдельным внутренним структурным подразделениям и по хранилищам ценностей;
- по видам валют;
- по учету авансов денежной наличности, выданных/полученных для осуществления кассового обслуживания физических лиц в послеоперационное время, в выходные и нерабочие праздничные дни.

Выдача денежной наличности и ценностей кассовому работнику для совершения операций в операционной кассе банка производится по книге учета принятых и выданных денег/ценностей без отражения на балансовых и внебалансовых счетах.

3. Операции покупки-продажи иностранной валюты проводятся в бухгалтерском учете по курсу сделки с отражением курсовой разницы, при этом разница между рублевым эквивалентом поступившей в кассу иностранной валюты и суммой в рублях, выплаченной клиенту за купленную у него валюту, относится на доходы или расходы кредитной организации. Расчеты с контрагентами по операциям покупки-продажи иностранной валюты отражаются на следующих счетах:

- 47403 (пассивный), 47404 (активный) "Расчеты с валютными и фондовыми биржами";
- 47405 (пассивный), 47406 (активный) "Расчеты с клиентами по покупке и продаже иностранной валюты";
- 47407 (пассивный), 47408 (активный) "Расчеты по конверсионным операциям и прочим сделкам".

Активные и пассивные счета с одинаковыми названиями - это парные

счета, сальдо по ним может меняться на противоположное, но допускается наличие остатка либо только на активном, либо только на пассивном лицевом счете из открытой пары.

Операционный день начинается с использования лицевого счета, имеющего сальдо, а если остатка не было - со счета, соответствующего характеру операции. Если в конце рабочего дня на лицевом счете образуется сальдо, противоположное признаку счета: на пассивном счете - дебетовое, а на активном - кредитовое, то оно должно быть перенесено на соответствующий парный лицевой счет на основании мемориального ордера. Если образуется сальдо на обоих парных лицевых счетах, выписывается мемориальный ордер с бухгалтерской записью о переносе меньшего сальдо на лицевой счет с большим сальдо.

4. При покупке банком иностранной валюты на бирже за свой счет возникают положительные или отрицательные курсовые разницы. При таких операциях, кроме счетов расчетов с биржами, используются счета по учету расчетов по конверсионным операциям и срочным сделкам. Следует отметить, что для учета расчетов с биржами при совершении операций купли-продажи иностранной валюты предназначены парные счета 47403 (пассивный), 47404 (активный) "Расчеты с валютными и фондовыми биржами".

5. Переводы средств поставщику-нерезиденту выполняются банком на основании заявления клиента. Если в заявлении на перевод не указано, на чей счет отнести банковскую комиссию, то выполняется платеж за счет перевододателя (импортера), а иностранный банк-корреспондент списывает расходы за счет бенефициара. В учете это отражается:

Дт 40702 (840) "Коммерческие организации"

Дт 40702 (810) "Коммерческие организации"

Кт 70601 "Доходы" по символу 12102 "Вознаграждение за расчетно-кассовое обслуживание".

6. При выполнении перевода может возникнуть необходимость конверсии одной валюты в другую. Например, текущий валютный счет клиента открыт в американских долларах, а валютой платежа по контракту является евро. Банк-перевододатель списывает с текущего валютного счета клиента американские доллары, а со своего корреспондентского счета - евро.

Допускается прямая конверсионная проводка между расчетным счетом в долларах США и корреспондентским счетом в евро (между расчетным счетом в евро и корреспондентским счетом в долларах США). Одновременно с осуществлением перевода производится списание комиссии банка за выполнение функций агента валютного контроля согласно утвержденным тарифам. Данная операция облагается НДС, клиенту выписывается счет-фактура, которая регистрируется в книге продаж и оформляются следующие проводки:

- взимание комиссии за валютный контроль в сумме комиссии:

Дт 40702 (810) "Коммерческие организации"

Кт 70601 "Доходы" по символу 16201 "Операционные доходы за проведение операций с валютными ценностями";

- удержание НДС на сумму налога:

Дт 40702 (810) "Коммерческие организации"

Кт 60309 "Налог на добавленную стоимость, полученный".

Таким образом, правильность отражения кредитной организацией валютных операций в учете и отчетности (соответствие балансовых данных показателям отчета об открытых валютных позициях); соответствие учетной политики в отношении валютных операций требованиям Банка России, своевременность отражения по счетам бухгалтерского учета требований и обязательств в иностранной валюте будут способствовать укреплению конкурентоспособности банка.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле" (с изменениями и дополнениями от 4 ноября 2014г.)// СПС «ГАРАНТ». – 2015.
2. Инструкция Банка России от 16.09.2010 N 136-И "О порядке осуществления уполномоченными банками отдельных видов банковских операций с наличной иностранной валютой и операций с чеками, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, с участием физических лиц"// СПС «ГАРАНТ». – 2015.
3. Положение Банка России от 26.03.2007 N 302-П "О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации"// СПС «ГАРАНТ». – 2015.
4. Указание Банка России от 13.12.2010 N 2538-У "О порядке бухгалтерского учета уполномоченными банками отдельных видов банковских операций с наличной иностранной валютой и операции с чеками, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, с участием физических лиц"// СПС «ГАРАНТ». – 2015.
5. Г.Н. Флорова Учет валютных операций/ Флорова Г.Н. // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. – 2012 . – N 11

Москалёва Е.Г., к.э.н.

доцент

Мирошкина Т.В.

студент 4го курса

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»

Россия, г. Саранск

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА НА ОСНОВЕ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и перспективы использования ресурсосберегающих технологий производства зерна,

выявлена зависимость урожайности и себестоимости зерновых культур от доли посевов, обрабатываемых с применением ресурсосберегающих технологий в районах Нижегородской области, сформулированы основные положения по внедрению высокоинтенсивных технологий в регионе.

Ключевые слова: ресурсосберегающие технологии, зерно, эффективность, урожайность, себестоимость, минимальная и нулевая обработка.

В настоящее время одной из главных причин низкой рентабельности производства зерна в России, так и в республике Мордовия, являются высокие издержки на производство продукции, из-за применения устаревших технологий и энергоемких технических средств. Поэтому большую актуальность приобрела проблема внедрения в производство новых технологий возделывания зерновых культур, обеспечивающих меньшие затраты ресурсов. В современных условиях усиливающегося диспаритета цен, ухудшения экологической обстановки, постоянно растущей стоимости производственных ресурсов, применение многофункциональных посевных и почвообрабатывающих комплексов позволяет уменьшить затраты труда, расход топлива и способствует сохранению влаги в почве. И, поскольку подобные комплексы выполняют за один проход до семи операций (предпосевная культивация, подрезание и вычесывание сорняков, выравнивание, боронование и прикатывание почвы, посев зерновых культур с внесением удобрений), значительно сокращается количество проходов машинно-тракторных агрегатов по полю, что повышает эрозионную устойчивость почвы.

Успехи в аграрной сфере стран которые лидируют в производстве и экспорте зерна (США, Канада, Бразилия, Аргентина), основаны на постоянном совершенствовании технологий, вследствие которых происходит повышение эффективности производства и борьба с эрозией почвы. Но, не смотря на растущие темпы внедрения ресурсосберегающих технологий в западных странах, в России до сих пор применяются ресурсозатратные технологии, приводящие к деградации почв, по темпам которой Российская Федерация с начала 90-х годов занимает одно из первых мест в мире.

К наиболее перспективным почвозащитным, ресурсосберегающим приемам относятся минимальная (Mini-Till) и нулевая обработки почвы (No-Till). В Южной Америке первый эксперимент по использованию метода No-Till начался в Бразилии в 1971 году. В настоящее время в этой стране по «нулевой обработке» почвы возделывается уже 45 % посевных площадей, в Аргентине - 50 %, в Парагвае - 60 %. В США на 82 % посевной площади используют сберегающие технологии, в Канаде более чем на 90 %, в том числе технологию No-Till на 45 % и 30 % соответственно.

Минимальная обработка (Mini-Till) это переходный этап к No-Till, потому что она обеспечивает снижение механических воздействий

почвообрабатывающих машин на почву за счет сокращения количества проходов агрегатов по полю.

Делая выводы исходя из накопленного опыта доказано, что минимальная обработка почвы в выбранных условиях обеспечивает почти равный урожай зерновых культур в сравнении с традиционной технологией, она в 2 раза менее энергоемка и на 12-17 кг снижает расход горюче-смазочных материалов в расчете на 1 гектар обрабатываемой площади. Особенностью применения энергосберегающих технологий под озимые культуры является устойчивое повышение урожайности в засушливые годы в среднем на 3,2 ц/га по сравнению с технологией, предусматривающей вспашку на 20 - 22 см, и, наоборот, небольшой прибавкой по сравнению с традиционной технологией в годы достаточного увлажнения. Узкое по срокам использования применение минимальной обработки почвы под яровые зерновые и однолетние травы также не понижает их продуктивности, но, и, как правило, не повышает.

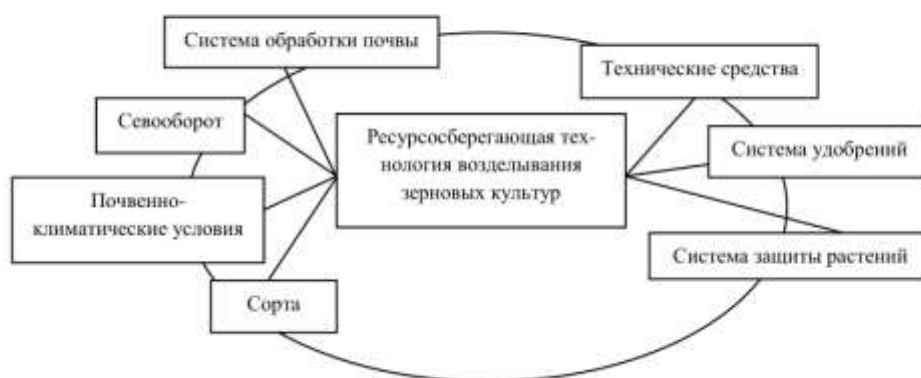


Рис. 1. Структурная схема ресурсосберегающей технологии возделывания зерновых культур

Общая схема ресурсосберегающих технологий представлена на рисунке 1. Она включает в себя элементы:

- зернопаровые и зернопаропропашные севообороты;
- энерго-ресурсосберегающие системы обработки почвы (комбинированная, минимальная и нулевая);
- технические средства, которые представлены в основном комбинированными почвообрабатывающими и посевными агрегатами;
- высокоэффективное применение удобрений с использованием биологических средств воспроизводства почвенного плодородия;
- экологически безопасную интегрированную систему защиты растений от сорняков, вредителей и болезней;
- сорта с гарантированно высоким качеством зерна;

- почвенно-климатические условия.

Переход к ресурсосберегающим технологиям требует учета всех перечисленных элементов, которые тесно взаимосвязаны и взаимозависимы между собой.

В отечественной практике достаточно хороший опыт использования небольшой группой хозяйств (примерно 10 - 15 %) технологий интенсивного типа, обеспечивающих оптимальный уровень минерального питания растений и грамотное применение химических средств их защиты от вредителей, болезней, сорняков и полегания. Сорты растений которые используются в настоящее время, нормированное внесение удобрений, комплексы защитных мероприятий, использование высокотехнологичной комбинированной и энергонасыщенной техники позволяют хозяйствам обеспечивать самодостаточную экономическую деятельность благодаря повышенной урожайности.

Зерновые культуры, в республике Мордовия занимают в посевной площади свыше 50 %, но ежегодное обновление многолетних трав всего 9 %. Примерная схема чередования культур «севооборот» в современной практике выглядит следующим образом: пары чистые / пары занятые: 50/50; озимые зерновые; яровые зерновые; яровые зерновые.

Достоинства применения ресурсосберегающих технологий подтверждаются путем расчета и сравнения показателей по различным вариантам технологий на основе составления технологических карт. Технологические карты представляют собой модели различных технологий, в которых указан весь набор производимых в процессе производства технологических операций, полный список применяемых технических средств, их производительность, нормы расхода горюче-смазочных материалов, удобрений, средств защиты растений и т. п. Вследствие этого получают отражение все затраты, формирующие себестоимость производства зерна.

Расчеты по традиционной, минимальной и нулевой технологиям произведены в технологических картах на основе научно обоснованных нормативов затрат ресурсов с учетом природно-климатических условий и особенностей модельного хозяйства. Для сопоставимости показателей выход продукции с одного гектара принят одинаковым (таблица 5).

Произведенные расчеты показывают, что при применении ресурсосберегающих технологий, по сравнению с традиционной, существенно снижаются затраты труда на производство продукции и счет этого производительность при минимальной технологии увеличится на 31,1 %, при нулевой на 48,5 % по сравнению с базовым вариантом.

Таблица 5 - Показатели экономической оценки технологий возделывания озимой пшеницы

Показатель	Традиционная	Минимальная	Нулевая	Абсолютный прирост (от показателей традиционной технологии)	
				Mini-Till	No-Till
Заработная плата с начислениями, тыс. руб.	549,6	432,4	349,2	-117,2	-200,3
Амортизация, тыс. руб.	1494,1	1363,4	1244,7	-130,7	-249,3
Текущий ремонт, тыс. руб.	1095,1	802,3	721,8	-292,8	-373,3
ГСМ (включая масла), тыс. руб.	1202,3	1164,6	620,8	-37,7	-581,5
Семена, тыс. руб.	1250,0	1250,0	1250,0	-	-
Арендная плата, земельный налог, тыс. руб.	79,8	79,8	79,8	-	-
Автотранспорт, тыс. руб.	460,0	460,0	490,0	-	30,0
Электроэнергия, тыс. руб.	29,3	29,3	29,3	-	-
Удобрения, тыс. руб.	1981,6	1981,6	1981,6	-	-
Средства защиты растений, тыс. руб.	826,2	1062,5	1311,1	236,2	484,8
Мелкий инвентарь, тыс. руб.	27,5	21,6	18,3	-5,9	-9,1
Общехозяйственные и общепроизводственные затраты, тыс. руб.	484,4	466,1	440,2	-18,3	-43,9
Прочие прямые затраты, тыс. руб.	250,0	250,0	250,0	-	-
Всего затрат, тыс. руб.	9729,9	9363,7	8787,2	-366,2	-942,7
Затраты труда, чел.-дн.	4 519	3 452	3 046	-1 067	-1 473
Денежно-материальные затраты на 1 га, руб.	9729,9	9363,7	8787,2	-366	-943
Посевная площадь, га	1000	1000	1000	-	-
Урожайность, ц/га	30,0	30,0	30,0	-	-
Валовой сбор, ц	30000	30000	30000	-	-
Себестоимость 1 ц, руб.	324,3	312,1	292,9	-12	-31
Валовой сбор после доработки, ц	28500	28500	28500	-	-
Чистый валовой сбор (товарная продукция), ц	28250	28250	28250	-	-
Средняя цена реализации, руб./ц	410,3	410,3	410,3	-	-
Прибыль на 1 ц, руб.	86	98,2	117,4	12	31
Прибыль на 1 га, руб.	1861,1	2227,3	2803,8	366	943
Рентабельность производства, %	26,5	31,5	40,1	5	14
Производительность труда, ц	44,1	57,8	65,5	14	21

Из-за оптимизации состава технических средств, применяемых для всех видов работ - от обработки почвы до уборки урожая - экономия расхода топлива при минимальной технологии составит 4 %, при нулевой - 48,4 %. Амортизационные отчисления на технику сократятся соответственно на 8,7 и 16,7 %.

При минимальной и нулевой технологиях нужны более высокие объемы применения средств защиты растений и поэтому затраты на данную обработку по вариантам увеличиваются соответственно на 28,6 % и 58,7 %.

Рассматривая предлагаемый большинством ученых главный критерий -эффективности - рентабельность производства, то при минимальной и нулевой технологии данный показатель на 5 и 14 процентных пункта выше, чем в базовом варианте. Это объясняется значительным сокращением себестоимости производства по вариантам технологий.

На основе произведенных исследований можно сделать вывод о том, что внедрение эффективных ресурсосберегающих технологий позволит добиться повышения экономической эффективности производства зерна, что в современных условиях нехватки оборотных средств у сельскохозяйственных предприятий особенно актуально.

В республике Мордовия, главную роль в развитии ресурсосберегающих технологий, должны играть министерства сельского хозяйства. Наиболее продуктивной в этом направлении может быть разработка для отдельных предприятий готовых проектов, включающих в себя: выбор экономически оправданной технологии с одновременным подбором на альтернативной основе необходимой техники, разработкой схем финансирования и юридического сопровождения осуществления проекта.

Необходимо начать активную работу по обмену опытом между специалистами и руководителями сельскохозяйственных организаций области, а также с коллегами из других регионов страны и ближнего зарубежья. Для этого должны использоваться самые различные площадки (выставки, научные конференции и семинары, «дни поля», соревнования различных уровней). Нужно развивать стимулирующие программы по модернизации производства, обновлению парка техники и совершенствованию технологий, предусматривающие минимальные финансовые нагрузки для сельскохозяйственных организаций.

Использованные источники:

1. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
2. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. 363-366.
3. Воробьева Т. С., Москалева Е. Г. Энергетический менеджмент как одно из направлений повышения уровня энергоэффективности Российской экономики // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). – <http://www.iupr.ru>
4. Логинова Е. В., Москалева Е. Г. Влияние мероприятий по энергосбережению на финансовые результаты предприятия // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). – <http://www.iupr.ru>
5. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014. – № 1-2(10). – С. 339-342.
6. Москалева Е. Г., Дергунова Е. О. Стратегия управления эффективным ресурсопотреблением // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). – <http://www.iupr.ru>
7. Москалева Е. Г., Нарватова В. М. применение ресурсосберегающих технологий в растениеводстве на примере ИП КФХ «Нарватов

М.В.» // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). – <http://www.iupr.ru>

8. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. - 2015. - № 3 (83). - С. 461-464.

*Моторина С.
студент ЭФ, 3 курс*

*Пестова Н.
студент ЭФ, 3 курс*

*Джек Л.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра ЭиМХС
ГАОУ ВО ТО «ТГАМЭУП»*

Россия, г. Тюмень

ИНФЛЯЦИЯ В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Проблема инфляции для Российской Федерации, как и для всех развивающихся стран мира, остается одной из самых острых. Инфляция оказывает огромное влияние на экономику государства, деформирует бюджетный процесс. Она снижает уровень национальных сбережений, которые также являются показателями экономического роста страны. Рост инфляции ведет к сокращению покупательной способности национальных денег.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в нынешних политических и экономических условиях инфляция в нашей стране не прекращает расти и является неотъемлемым элементом финансово-экономической системы.

Проблема постоянного роста цен волнует многих россиян, в настоящее время специалисты стараются выявить причины инфляции в России. Главной причиной инфляции в нашей стране является зависимость бюджета от продажи полезных ископаемых на международных рынках, ведь большая часть экономики нашей страны прочно зависит от данного вида финансовых поступлений. Также одной из причин инфляции в России является значительный рост цен на продовольственные товары, который наблюдается в течение последних нескольких лет. Кроме того, вступление во Всемирную торговую организацию приведет к «уравниванию» цен на многие виды продовольственных товаров, стоимость которых в Европе намного выше, чем в Российской Федерации.

К увеличению инфляции также приводит постоянное повышение цен на топливо и на бензин. Хотя это и является одной из форм привлечения денежных средств в бюджет нашей страны, но не следует забывать, что стоимость бензина влияет на стоимость практически всех товаров. Также рост инфляции в нашей стране связан с повышением тарифов на электроэнергию по той причине, что на территории России расположены

наиболее энергоемкие предприятия, которые производят дешевую продукцию.

Следует отметить, что высокие ставки по кредитам, как для физических, так и для юридических лиц, также приводят к существенному росту цен на многие товары. Несмотря на высокие ставки по кредитам, в ближайшее время планируется не сделать кредиты более доступными для населения, а лимитировать процентные ставки по вкладам [1, с.80].

В рамках данной статьи нами была предпринята попытка оценить динамику индексов цен на потребительские товары и услуги за 2012 – 2014 гг. в Уральском федеральном округе и в России в целом. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Индексы цен (тарифов) на потребительские товары и услуги за 2012 – 2014 гг. (декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах)

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Индексы цен (тарифов) на потребительские товары и услуги – всего			
Российская Федерация	106,1	106,6	106,5
Уральский федеральный округ	106,4	106,4	
Курганская область	107,0	107,3	105,8
Свердловская область	106,4	107,3	107,0
Тюменская область	104,9	105,5	105,9
Челябинская область	108,3	106,3	105,4
Индексы потребительских цен на продовольственные товары			
Российская Федерация	103,9	107,5	107,3
Уральский федеральный округ	104,8	107,4	
Курганская область	105,9	108,3	106,5
Свердловская область	105,0	107,4	106,8
Тюменская область	104,1	107,3	106,7
Челябинская область	105,3	107,4	106,5
Индексы потребительских цен на непродовольственные товары			
Российская Федерация	106,7	105,2	104,5
Уральский федеральный округ	107,3	104,6	
Курганская область	106,6	105,4	105,4
Свердловская область	107,0	105,7	105,2
Тюменская область	105,8	104,5	105,5
Челябинская область	109,8	102,7	103,0
Индексы потребительских цен (тарифов) на услуги			
Российская Федерация	108,7	107,3	108,0
Уральский федеральный округ	107,3	108,0	
Курганская область	109,5	108,3	108,3
Свердловская область	107,7	109,5	110,0
Тюменская область	105,0	104,9	105,7
Челябинская область	109,7	110,1	107,3
Примечание: таблица составлена по данным Федеральной службы государственной статистики: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 990 с.			

Период 2012 – 2013 гг. характеризовался ростом индексов тарифов на потребительские товары и услуги в Курганской, Свердловской и Тюменской областях. Затем рост сменился сокращением в Курганской и Свердловской областях. В Тюменской области индексы цен на потребительские товары и услуги в 2014 году снова выросли и составили 105,9%. Индексы потребительских цен на услуги в Российской Федерации в 2014 г. составили 108,0%, в Свердловской области – 110,0; в Курганской – 108,3; в Челябинской – 107,3; в Тюменской – 105,7.

По мнению ученых-экономистов, одной из форм борьбы с инфляцией может стать развитие обрабатывающих отраслей промышленности, ведь именно это позволит продавать как на внутреннем, так и на внешнем рынках товары отечественных производителей. Следует отметить также, что одной из основных причин инфляции в России является строгое выполнение бюджета, который ориентирован, в свою очередь, на поддержание экономического роста, а это в свою очередь приводит к довольно серьезному повышению цен [1, с.78].

По мнению многих специалистов, в ближайшее время необходимо существенно изменить политику Центробанка Российской Федерации, основной задачей которой должно стать поддержание инфляции на стабильном уровне без применения валютных интервенций [2, с.5].

В связи с событиями на Украине и в целом с экономической обстановкой в мире в России выросли цены, упало качество, были отмечены случаи ограниченной нехватки некоторых продуктов. Это связано с уникальным ответом России на агрессивные санкции ЕС и США: запрет импорта широкого спектра пищевых продуктов из всех стран, присоединившихся к санкциям. Первоначальные результаты этой политики были в точности такими, каких следует ожидать, когда государство произвольно ограничивает предложение.

Ускоряющийся рост цен – это не предположение, а факт. Он уже виден в официальных данных Росстата по инфляции. За первые восемь месяцев 2014 года инфляция выросла более чем на процентный пункт по сравнению с аналогичным периодом в 2013 году. Разные аналитики оценивают перспективы по-разному, но вполне возможно, что в 2015 году она превысит 8 [4].

Российское общество все сильнее беспокоится из-за инфляции в то время, как политика нашей страны практически гарантирует значительный рост инфляции в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Можно сделать вывод: чем дольше продлится запрет на импорт продовольствия, тем сильнее вырастут цены, а чем сильнее они вырастут, тем недовольнее будут россияне.

Использованные источники:

1. С.Ю. Петров, Г.Н. Соколова, Е.В. Бабешкова. Особенности и перспективы борьбы с инфляцией в России // Актуальные проблемы экономики и права. –

2014. – № 2. – С. 77 – 83.

2. Д.Э. Сазонов, Н.И. Мирошников. Специфика и перспективы борьбы с инфляцией в России на современном этапе // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. – 2013. – № 7. – С. 67 – 72.

3. Федеральной службы государственной статистики: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.

4. Марк Адоманис. Инфляция в России растет и это может оказаться огромной проблемой для Кремля. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inosmi.ru/russia/20140918/223082860.html>

Мошкина К.А.

студент 4го курса

Путятинская Ю.В.

старший преподаватель

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Уфа

ПРИМЕНЕНИЕ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрено применение и особенности сравнительного подхода в оценке стоимости предприятия.

Ключевые слова: Объект оценки, рыночная стоимость, расчет, оценочная деятельность.

Оценка стоимости предприятия - это экономический расчёт и обоснование стоимости предприятия на определенную дату. Оценка стоимости бизнеса, как и любого другого объекта собственности, представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка.

Цели оценки бизнеса:

- 1) продажа предприятия;
- 2) продажа части имущества предприятия;
- 3) реорганизация и ликвидация предприятия;
- 4) купля-продажа акций предприятия на рынке ценных бумаг;
- 5) передача предприятия в аренду;
- 6) получение кредита под залог имущества предприятия;
- 7) страхование имущества предприятия;
- 8) определение налоговой базы для исчисления налога на имущество;
- 9) переоценка основных фондов.

Подходы, применяемые при оценке предприятия, представлены на рис.1

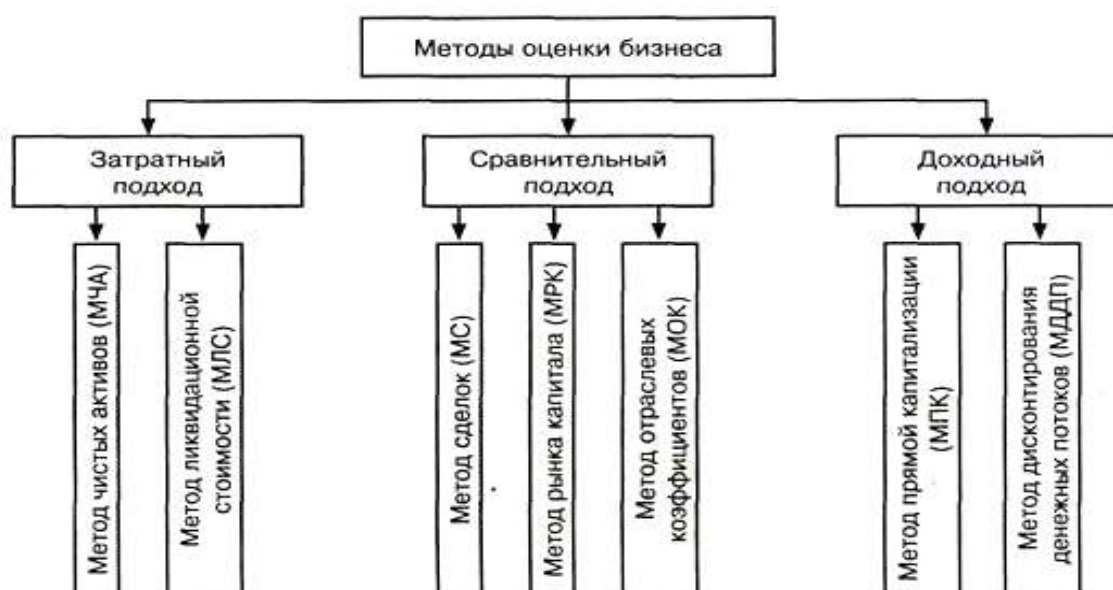


Рисунок 1 Основные подходы, применяемые при оценке предприятия

Вся информация, применяемая в том или другом подходе, отражает положение предприятия в том или ином периоде времени. Поэтому результат, полученный на основе всех трёх подходов, считается наиболее обоснованным и объективным.

Главной особенностью сравнительного подхода в оценке бизнеса является ориентация итоговой стоимости предприятия на рыночные цены акций компаний и на финансовые результаты, достигнутые предприятием.

В сравнительном подходе ценность активов определяется их стоимостью, при условии наличия сформированного финансового рынка. То есть, самой вероятной стоимостью оцениваемого предприятия может быть цена фирмы, указанной на рынке.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что возможность применения сравнительного подхода зависит от активности рынка, так как данный подход предполагает использования данных о совершенных сделках купли-продажи.

Сравнительный подход, в зависимости от целей и объекта оценки, предполагает использование трех основных методов:

- 1) Метод компании-аналога - основан на использовании цен, сформированном на рынке ценных бумаг.
- 2) Метод сделок - направлен на цену продажи предприятия в целом, либо контрольного пакета акций, отражает наилучшую сферу применения данного метода.
- 3) Метод отраслевых коэффициентов - основан на применении рекомендуемых соотношений между неопределенными финансовыми параметрами.

Подробнее рассмотрим понятие «ценовой мультипликатор». Ценовой мультипликатор это коэффициент, показывающий соотношение между

рыночной ценой предприятия и финансовой базой.

Финансовая база оценочного мультипликатора отражает финансовые результаты деятельности предприятия, такие как прибыль, денежный поток, дивидендные выплаты, выручку от реализации и некоторые другие.

В оценочной деятельности существуют два типа мультипликаторов: интервальные и моментные.

Интервальный мультипликатор	Моментный мультипликатор
• цена/прибыль;	• цена/балансовая стоимость активов;
• цена/денежный поток;	• цена/ чистая стоимость активов.
• цена/ дивидендные выплаты;	
• цена/выручка от реализации.	

Рисунок 2 Типы мультипликаторов

Итоговая величина стоимости, полученная в результате применения мультипликаторов, должна быть откорректирована.

Таким образом, сравнительный подход к оценке бизнеса, несмотря на достаточную сложность расчетов и анализа, является неотъемлемым приемом определения обоснованной рыночной стоимости.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ, часть 1,2,3 - М.: Юрайт-Издат, 2012. -478с.
2. Грязнова, А.Г. Оценка бизнеса [Учебник]/ Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой - Москва: Финансы и статистика, 2011. - 736 с.

*Музипова Л.М.
студент 4го курса
ВГУЭС*

БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ:ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ(НА ПРИМЕРЕ ОАО СБЕРБАНК РОССИИ)

Одним из основных направлений в работе любой кредитной организации является обслуживание юридических лиц. В условиях конкуренции, спада экономического роста из-за падения курса рубля и в целом отрицательной динамики развития экономики в стране, проблемы обслуживания юридических лиц встают достаточно остро, т. к именно юридические лица приносят банку основную часть дохода.

Начнем с того, что к юридическим лицам относятся организации различных организационно-правовых форм, индивидуальные предприниматели, государственные корпорации.

Любое юридическое лицо для осуществления своей хозяйственной деятельности обращается в банк для открытия расчетного счета, тем самым банк имеет возможность построить с этим клиентом долгосрочные отношения.

На примере рассмотрим крупнейший банк страны ОАО Сбербанк России. Счета организаций, открытых в Сбербанке на апрель 2015г

составляют 2 126 540 038 тыс. рублей, что выводит банк на 1-ое место.

Банковские услуги, прежде всего можно подразделить на специфические и неспецифические услуги. Специфическими услугами является все то, что вытекает из специфики деятельности банка как особого предприятия. К специфическим услугам относятся три вида выполняемых ими операций:

- 1) депозитные операции;
- 2) кредитные операции;
- 3) расчетные операции.

К депозитным операциям коммерческих банков относят операции по привлечению денежных средств во вклады (пассивные депозитные операции) или размещению имеющихся в распоряжении коммерческого банка средств во вклады в других кредитных организациях (активные депозитные операции). [1]

Кредитные операции – это отношения между кредитором и дебитором (заемщиком) по поводу предоставления (получения) во временное пользование денежных средств, на условиях возвратности, срочности, платности и обеспеченности. [1]

Расчетные операции, которые производит банк, осуществляются в безналичной форме. По поручению клиентов банки могут открывать различные счета, с которых производятся платежи, связанные с покупкой или продажей товароматериальных ценностей, выплатой заработной платы, перечислением налогов, сборов и иных не менее важных платежей. При расчетах банк выступает посредником между продавцами и покупателями, между предприятиями, налоговыми органами, населением, бюджетом. При производстве расчетов банки используют различное современное оборудование, обеспечивающее быструю связь и техническую обработку документации поступающей в банк. [2]

Опыт комплексного обслуживания клиентов постепенно внедряется отечественными коммерческими банками, которые начинают выполнять новые услуги (трастовые, лизинговые, факторинговые, и прочие), удовлетворяя все более сложные потребности клиентов. Такой подход повышает их конкурентоспособность в привлечении кредитных ресурсов и новых клиентов.

Проблемой банковского обслуживания юридических лиц является их малое количество по отношению к банковскому рынку. Половина российской экономики монополизирована. Отсутствует жесточайшая конкуренция в реальном бизнесе в сфере производства или услуг. На 4 крупнейших банка с государственным участием приходится более 60% всего рынка. Также, юридическому лицу приходится преодолевать некоторые операционные и юридические трудности при попытке смены банка обслуживания. Нужно оповестить все контролирующие органы о замене юридического лица в кратчайшие сроки. Это также негативно сказывается и

соответственно, крайне тяжело происходит переманивание новых постоянных клиентов у конкурентов [3].

Многие коммерческие банки к настоящему времени разработали эффективную систему продвижения услуг дистанционного обслуживания, правильно считая, что тем самым можно привлечь клиентов. Банк, заинтересованный в переводе клиентов на использование услуг дистанционного обслуживания, обеспечивает им более низкую стоимость проведения платежей, формируемых через систему дистанционного обслуживания, по сравнению с бумажными документами. Стоимость подключения к системе максимально снижена.

Вернемся к крупнейшему банку нашей страны ОАО Сбербанк России. На его примере рассмотрим варианты дистанционного обслуживания юридических лиц.

Система Сбербанк Бизнес Онлайн — это система дистанционного банковского обслуживания, предоставляющая возможность посредством стандартного интернет-браузера подготавливать и отправлять платежные документы, получать информацию о движении денежных средств по счетам, взаимодействовать с сотрудниками Сбербанка путем обмена сообщениями сводного формата, а также направлять заявки на рассмотрение Банком возможности предоставления клиенту тех или иных услуг и банковских продуктов. Таким образом для оформления данной опции банк предлагает клиенту написать заявление, посетив один раз офис, к тому же нет необходимости установки специального программного обеспечения.

Так же к дистанционному обслуживанию относится **E-invoicing**. Это универсальная система электронного документооборота, с помощью которой можно решать бизнес-задачи вне зависимости от расстояния между контрагентами, масштабов бизнеса и вида деятельности. Ключевые преимущества электронного документооборота:

- Высокая скорость получения документации;
- Уменьшение количества ошибок и трудоемкости их исправления;
- Уменьшение затрат на хранение документов;
- Обеспечение сохранности документов;
- Контроль взаимоотношений с контрагентами;
- Обширный аналитический инструментарий.

Еще одна система удаленного обслуживания- Клиент-Сбербанк. Эта система банковского обслуживания, которая дает возможность подготавливать и отправлять платежные документы, получать информацию о движении денежных средств по счетам, взаимодействовать с сотрудниками банка путем обмена сообщениями сводного формата. Программное обеспечение устанавливается на стороне Клиента. В свою очередь банком было принято решение вывести данную систему из эксплуатации и полностью заменить ее Сбербанк Бизнес Онлайн.

Тем не менее, все операции юридических лиц строго регламентированы нормативными актами, федеральными законами, а так же внутренними документами кредитной организации.

По оценке Росстата падение экономики на 1 кв. 2015 г составило 1.9%, что лучше предварительной оценки(-2,2%). Зато удачная политика Центрально банка предотвратила развитие банковского кризиса, многие компании получили финансирование оборотного капитала и резкого падения удалось избежать. Тем не менее в данный момент ситуация в корпоративном секторе сложная. [4]

Что касаето перспектив в обслуживании юридических лиц, на фоне тенденции замещения зарубежного финансирования, база крупнейших клиентов Сбербанка пополнилась надежными заемщиками с публичной кредитной историей, что привело к росту кредитного портфеля данной категории, позитивно сказалось на его качестве и создало дополнительный потенциал для кросс-продаж иных продуктов банка.

По итогам 2014 года портфель кредитов крупнейшим клиентам вырос в полтора раза до 7,1 трлн рублей и на конец года составляет порядка 60% всего портфеля корпоративных кредитов Сбербанка.

Продолжает успешно развиваться направление торгового финансирования. В 2014 году объем реализованных Сбербанком сделок в области торгового финансирования и документарного бизнеса составил более \$36 млрд. Наряду с развитием сотрудничества с партнерами из Западной и Восточной Европы, банк уверенно наращивает объемы операций со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, прежде всего с Китаем, а также с Индией, Южной Кореей, Сингапуром.

Несмотря на сложные условия рынка в 2014 году инвестиционно-банковский бизнес сумел показать высокие результаты по целому ряду направлений.

Результатом внедрения новой сервисной модели работы с крупнейшими клиентами, а также постоянного совершенствования процессов и повышения компетенции команды, стал существенный рост уровня удовлетворенности клиентов. Индекс удовлетворенности клиентов повысился с 73,6 в 2013 году до 77,6. По результатам проведенного исследования рынка Сбербанк КИБ стал лидером в России по уровню удовлетворенности клиентов.

Другим успешным направлением в условиях дефицита ликвидности стала реализация акционерных сложноструктурированных сделок в недвижимости, потребительском секторе и добывающей промышленности по линии SberbankMerchantBanking.

На официальном ресурсе Сбербанка обозначена четкая стратегия банка до 2018г, сутью которой является посторенние с клиентом доверительных и долгих отношении, стать полезной и неотъемлемой частью их жизни. Цель банка- превосходить ожидания клиента. И на самом деле, банк выбрал

верный курс, потому что прежде всего клиент выберет тот банк, где оказывают качественный сервис, а он заключается не только в вежливом общении с клиентом, но и четком выполнении поставленных задач перед сотрудником, без совершения ошибок.

Использованные источники:

1. Борисов, Е. Ф. Основы экономики: Учебное пособие / Е. Ф. Борисов. - М.: Юрайт - Издат., 2009. – 316 с
2. О методике финансового состояния банка. Инструкция ЦБ РФ от 04.09.2000
3. О методике финансового состояния банка. Инструкция ЦБ РФ от 04.09.2000
4. официальный сайт Сбербанка <http://sberbank.ru/>

*Музипова Л.М.
студент 4го курса
ВГУЭС*

Россия, г. Владивосток

ССУДНЫЙ КАПИТАЛ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений связано с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процентов. Международное кредитование играет в экономической жизни страны и положительную и отрицательную роль[1]. Положительное влияние состоит в гарантии непрерывности процесса воспроизводства и его технического развития. В тоже время углубляются различия в уровне развития наиболее прибыльных отраслей, получающих иностранные инвестиции с отраслями, не имеющими инвестиций.

В условиях активного вхождения России в мировое хозяйство, внешние заимствования усилили свое значение как источники мобилизации финансовых ресурсов. Заимствования в форме размещения за рубежом, долговых обязательств проводятся как самим государством, так и частным сектором. Особенно активно Россия размещала свои долговые обязательства за рубежом в виде еврооблигационных займов в 90-е годы, когда испытывала серьезные проблемы валютно-финансового характера. Размещение проводилось в таких валютах как доллар США, немецкая марка, итальянская лира. Большая часть данных размещений погашена, а по двум облигационным займам, сроком размещения на 30 лет (от июля 1998 года), и на 20 лет (от июля 1998 года) еще находятся в обращении.

В течение длительного времени после преодоления валютно-финансового кризиса 1998 года Россия не прибегала к внешним заимствованиям. В апреле 2010 года она разместила суверенные евробонды на 5 лет в объеме двух миллиардов долларов под 3,74 % годовых и 3,5 млрд.

долларов на 10 лет под 5,08 %. Данные размещения в практике России имеют самые низкие ставки. Активную позицию во внешнем заимствовании занимают банки и российские предприятия, что было обеспечено полученной в 1990 году свободой выхода на мировой финансовый рынок. Западные финансовые ресурсы обеспечили рост российского предпринимательства за рубежом.

Основным видом внешних заимствований у иностранных кредиторов являются синдицированные кредиты, т. е. кредиты, предоставляемые заёмщику, по меньшей мере, двумя кредиторами, участвующими в данной сделке в определённых долях в рамках единого кредитного соглашения, а также долговые обязательства в виде акций, депозитарных расписок и еврооблигаций. Российские банки, как правило, используют синдицированные кредиты для кратко и среднесрочного кредитования наиболее ценных клиентов и для сбалансирования активов и пассивов по срокам. Российские банки-заемщики активно проводят спекулятивные операции на внутреннем межбанковском рынке, пользуясь большими различиями в процентных ставках на зарубежном и отечественном рынке капиталов.

Преимущество получаемых синдицированных кредитов российскими компаниями заключается в том, что данные кредиты дешевле внутренних заимствований и они более доступны. Как правило, рынок данных кредитов создает условия взаимовыгодного сотрудничества и расширения. Российский бизнес помимо привлечения синдицированных кредитов, активно привлекает ресурсы в виде первичного размещения акций на зарубежных фондовых площадках, депозитарных расписок и еврооблигационных займов.

И хотя первичное размещение не является самым выгодным инструментом привлечения средств, его популярность в РФ объясняется во многом политическими причинами: выходя на глобальный рынок, компании защищают себя от поглощения со стороны государства. По объёму первичных размещений за рубежом российские компании занимают третье место после США и КНР. Наиболее популярными российскими площадками стали Нью-Йорк и Лондон. В качестве зарубежных организаторов синдицированного кредитования российские заемщики используют чаще всего такие банки и инвестиционные компании, как Societe Generale, BNP Paribas, Citi, Barclays Capital, UBS и др. Объединение банков оформляется специальным соглашением на определенный срок, и банк-менеджер получает дополнительное вознаграждение кроме процентов и комиссий. Для страхования рисков этих кредитов используют ликвидные активы российских заемщиков. Плата за использование кредита устанавливается на основе ставки трехмесячного LIBOR.

Федеральная служба по финансовым рынкам установила предельные доли акций и расписок, по отношению к их общему объёму, которые могут

обращаться за рубежом. С 2010 года максимальная доля была снижена с 30 % до 25 %. Дополнительным источником внешних ресурсов для российского бизнеса является размещение еврооблигационных займов на зарубежных фондовых рынках. Размещение проводится среди инвесторов нескольких стран. Следует отметить, что западные рейтинговые агентства, прежде всего Moody's, S&P, Fitch, как правило, осторожно оценивают привлекательность России с точки зрения предоставления ей кредитов, инвестиций в экономику и качество российских долговых обязательств и отмечают наличие угрозы неплатежа ввиду нестабильности внутриэкономической ситуации, которая характеризуется недостаточно активными темпами реформирования финансового и банковского секторов экономики, судебной системы, недостаточной защищенностью частных собственников, сохраняющимся высоким уровнем коррупции.

В период формирования рыночной экономики Россия вступила в международные валютно-финансовые институты. Это предоставило новые возможности получения инвестиций от других государств и для развития экономики страны, а также, позволило провести переоформление Российской внешней задолженности, большая часть которой представляла долги СССР. Членство в международных валютно-финансовых и кредитных организациях позволило России использовать опыт мировых сообществ в регулировании валютно-кредитной и финансовой сферах. Вступление в Международный Валютный Фонд (МВФ) в апреле 1992 года позволило восемь раз обращаться с просьбой о предоставлении кредитов, общий объем которых превысил 20 млрд. долларов США. Техническое содействие фонда позволило создать систему казначейства и сбора налогов в стране. Соблюдение обязательств вытекающих из положений Устава МВФ дало возможность Российской Федерации использовать кредитные ресурсы фонда в виде резервных кредитов (7,8 млрд. долл.), дополнительного резервного финансирования (5,3 млрд. долл.), компенсационного финансирования (2,9 млрд. долл.) получать консалтинговую помощь. С 2000 года под влиянием США МВФ отказался возобновить кредитование в России.

В январе 2005 года Россия выплатила МВФ долг непогашенной задолженности фондов. В последние годы взаимодействие России с Фондом сосредоточено на проблеме выхода из мирового финансового кризиса и на реформировании Бреттон-Вудской валютной системы. Существенным вкладом в работе МВФ можно считать списание Россией долгов беднейших стран. Присоединение России в июне 1992 года к Международному банку реконструкции и развития (МБРР) предоставило возможность для привлечения иностранного капитала, суммарный объем которого к 2007 году составил 11 млрд. долларов США. МБРР является основным партнером России в группе Всемирного банка, кредиты которого более тесно связаны с реальным сектором экономики и социальной сферой РФ, чем кредиты МВФ. Ставка по займам МБРР для России устанавливается в пределах 0,75-0,5 %,

срок займа обычно составляет 17 лет с предоставлением льготного периода в 5 лет.

В марте 2011 года было подписано соглашение о предоставлении кредита МБРР в размере 25 млн. долларов США на срок 14 лет, включая пятилетний льготный период. В настоящее время сотрудничество с Банком развивается в основном по линии оказания консультационных услуг и в переходе российской финансовой отчетности на международные стандарты. Сумма инвестиций, предоставленных по проектам Международной финансовой корпорации (МФК) в России составило на 2008 год 2,7 млрд. долларов США. Сохраняется тенденция плодотворного развития сотрудничества Российских банков с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). В 2007 году реальные вложения ЕБРР в экономику России достигли 7 млрд. евро. Международная финансовая корпорация (МФК) сотрудничает с Россией по двум основным направлениям: инвестиции в конкретные проекты частного сектора экономики страны, техническая помощь по вопросам приватизации фондовым ранкам, банковскому делу.

Как правило, данная организация обеспечивает свое участие в проекте 25 % его стоимости и оказывает помощь в нахождении других инвесторов. Техническую помощь МФК оказала в подготовке и реализации программы приватизации в Волгоградской, Новосибирской, Нижегородской областях и республике Саха (Якутия). В последние годы в России реализуется проект формирования в Москве Международного финансового центра (МФЦ) [2]. Важным шагом на пути формирования МФЦ должно стать создание мегарегулятора финансового рынка (МФР), первые шаги, по созданию которого были предприняты Минфином России в январе 2011 года.

Регулирование международных кредитных отношений должно является основной составляющей стратегии социально-экономического развития Российской Федерации. Роль менеджеров, которые управляют внешней задолженностью страны, состоит в обеспечении руководства государства объективной и достоверной информацией о размерах задолженности страны и доступности внешних источников кредитования, а также в предложениях путей сокращения объемов внешней задолженности и использования внешних финансовых активов. Когда отсутствует такая информация или она является недостоверной, то просто нельзя разработать и реализовать политику поступательного и устойчивого экономического развития страны, а также гарантировать платежеспособность государства. Эта ситуация отрицательно отражается на репутации страны на мировых рынках капитала, уменьшается приток зарубежных финансовых ресурсов, помимо этого обостряется проблема нехватки капитала в экономике государства.

Усиление назначения государственного регулирования международных кредитных отношений происходит в ситуации кризиса платежеспособности страны и ограниченными возможностями решения

возникающих проблем только рыночными методами. Государственное регулирование внешней задолженности, учитывает существующие международные требования и включает их в расчеты и перспективные планы регулирования с учетом определенных направлений стратегии экономического развития государства.

Россия находится в числе стран с самым маленьким госдолгом, но, тем не менее, он есть. На июнь 2013 года у страны накопилось \$44,6 млрд. задолженности. Правительство планирует и дальше наращивать долг, а эксперты нахваливают российские гособязательства. Валовой внешний долг субъектов Российской Федерации составил \$718,3 млрд. (на 2014 год). Чистый внешний долг – \$294,9 млрд. Отсюда можно сказать, что внешние долговые активы государства больше, чем его обязательства, т.е. чистый внешний долг, является отрицательным. Краткосрочный внешний долг равен \$624,3 млрд., долгосрочный внешний долг составляет \$329,4 млрд.[5, с.18] Общий внешний долг России постоянно увеличивается в последние годы. На современном этапе возникла необходимость упорядочения нормативно-правовой базы, и создания научно-обоснованной системы регулирования международными кредитными отношениями РФ[3].

Использованные источники:

1. Даниловских Т. Е. Собственный капитал коммерческого банка и проблемы его формирования на примере ОАО АКБ «Приморье»(г. Владивосток) / Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд, № 25, 2014 г./Новосибирск: Изд-во Центр развития научного сотрудничества, 2014. -с 104-108.
2. Ворожбит О. Ю. Интернет - банки в России: проблемы и перспективы / Ворожбит О. Ю. Киктенко А. Н. / Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса; № 1, 2012 г./Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2012. -с 127-133.
3. Кузьмичева И. А., Тимофеева Е. И. Теоретические подходы к определению управлению активами и пассивами коммерческих банков / Научный поиск в современном мире. сборник материалов 6-й Международной научно-практической конференции. 2014. Из-во: ООО «Апробация» (Махачкала), 30 мая 2014 г. – с. 111-113.

Мукей А.А.
магистрант образовательной программы
специальность "Деловое администрирование"
ЕМВА "Стратегический менеджмент"
Новый Экономический Университет им. Т. Рыскулова
Международная Бизнес Школа
руководитель пресс-службы
АО НК «Астана ЭКСПО-2017»
Республика Казахстан, г. Алматы

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ – ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Уход общества от системы плановой экономики компании и вступление в рыночные отношения коренным образом изменили условия функционирования компании. В условиях рынка чрезвычайно важно приобретает анализ финансовой устойчивости компании.

Финансовая устойчивость - это определенное состояние счетов компании, гарантирующая его постоянную платежеспособность. В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние компании может остаться неизменным, либо улучшиться или ухудшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является как бы "возмутителем" определенного состояния финансовой устойчивости, причиной перехода из одного типа устойчивости в другой.

Компании, чтобы выжить, должны проявить инициативу, предприимчивость и бережливость с тем, чтобы повысить эффективность производства. В противном случае они могут оказаться на грани банкротства.

Учитывая, что в условиях современной экономики и усиления процессов конвергенции промышленные компании характеризуются неопределенностью рыночной конъюнктуры, нестабильностью спроса на производимую продукцию в связи с сезонностью товара, жесткой конкуренцией в отрасли, недостаточностью финансовых ресурсов и т.д. В связи с этим управление финансовыми ресурсами, позволяющее максимизировать прибыль в краткосрочный период и поддерживать состояние финансовой стабильности в долгосрочной перспективе, является залогом эффективной деятельности и устойчивости компаний.

Поэтому обеспечение финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов относится к числу наиболее приоритетных. Нестабильные финансовые показатели деятельности компании понижают их платежеспособность, сдерживают развитие и в отдельных случаях приводят к банкротству.

Таким образом, финансово-устойчивым считается такой хозяйственный субъект, который за счет собственных средств покрывает

средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по обязательствам.

Определение границ финансовой устойчивости компаний относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях рыночных отношений, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у компаний средств для развития производства, их неплатежеспособности, и в конечном счете, к банкротству. Избыточная же устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты компании излишними запасами и резервами.

Анализ финансовой устойчивости любого хозяйствующего субъекта является важнейшей характеристикой его деятельности и финансово-экономического благополучия, характеризует результат его текущего инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для инвестора, а так же отражает способность компании отвечать по своим долгам и обязательствам и наращивать свой экономический потенциал.

Престиж компании, в конечном счете, определяется не количеством занятых на нем работников и объемом выпускаемой продукции, а его финансовой устойчивостью.

При оценке финансового состояния компании инвесторами, акционерами и кредиторами, ведущее место занимает изучение показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением. Оценка финансового состояния компании будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Анализируя ликвидность баланса компании, сопоставляют состояние пассивов с состоянием активов; это дает возможность оценить, в какой степени предприятие готово к погашению своих долгов. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько предприятие независимо с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам его финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая предпринимательская организация в финансовом отношении.

Итак, финансовое состояние компании - это экономическая категория, отражающая финансовые отношения субъекта рынка и его способность финансировать свою деятельность по состоянию на определенную дату.

Анализ финансового состояния фирмы необходим для:

- выявления факторов, влияющих на ее финансовое состояние; выявления изменений показателей финансового состояния;
- оценки количественных и качественных изменений финансового состояния; оценки финансового положения фирмы на определенный момент времени;
- определения тенденций изменений финансового состояния фирмы.

Основная цель финансового анализа состоит в получении определенного числа основных (наиболее представительных) параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния компании за отчетный период и прогноз на будущее.

Информационной базой финансового анализа является бухгалтерская отчетность. Бухгалтерская отчетность представляет собой систему показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период.

Компаниям для успешной деятельности необходима эффективная система функционирования, дающая возможность своевременно и быстро принимать верные управленческие решения, используя при этом определенный набор методов и инструментов их реализации. Следует отметить, что стратегии являются одним из эффективных механизмов регулирования деятельности компании и подвержены постоянному изменению, а инструменты, с помощью которых они оцениваются и реализуются, остаются прежними, несоответствующими рыночным условиям. В условиях ограниченности финансовых, трудовых и материальных ресурсов руководители компаний ориентируются на максимальный результат, однако даже эффективная организация не приносит желаемого результата, если стратегия, в частности стратегия финансовой устойчивости, не вооружена действенными инструментами ее реализации.

На рисунке 1 представлена классическая структурная схема стратегии компании.

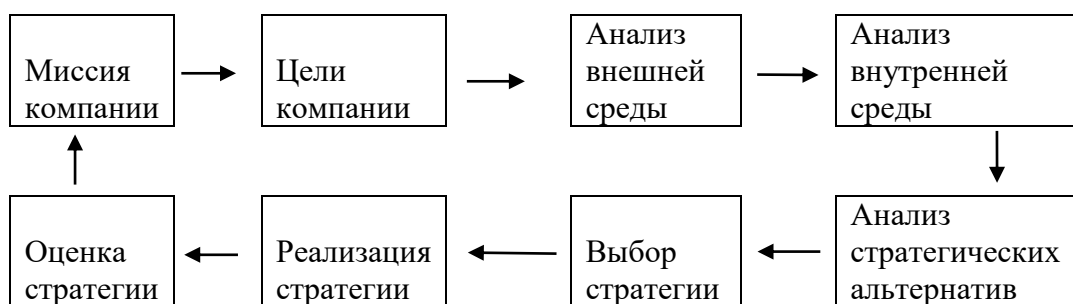


Рисунок 1 - Процесс формирования стратегии по М. Мескону [1, с. 210]

Однако, для достижения результата в сложном и динамичном окружении компаниям необходимо адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, путем оперативного улучшения позиции по качеству, ассортименту или цене предоставления услуг или продукции. Как показывает практика, компаниям конкурировать сложно без оперативного получения информации о деятельности компании. При этом одновременно действия компаний должны быть согласованы и сосредоточены на достижение определенных долгосрочных целей.

Для этого компаниям необходимо разработать стратегию финансовой устойчивости, которая постоянно определяла бы текущее состояние финансовых ресурсов организации и направления их распределения и использования в будущем.

В современных условиях особо большое значение при оценке эффективности придается сбалансированной системе показателей - стратегической системе управления, разработанной Р.С. Капланом и Д.П. Нортоном из Гарвардской школы бизнеса [2, с. 27]. Эта система создана для помощи компаниям в оценке результатов финансовой деятельности при одновременном мониторинге наращивания возможностей и приобретения нематериальных активов, необходимых для будущего роста.

Авторы показывают, как использовать четыре категории оценок (финансовую эффективность, знание клиентов, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие персонала) для построения крепкой обучающей системы, соединяющей личные, организационные и межведомственные инициативы в целях создания долгосрочного стратегического преимущества. Некоторые типичные критерии приведены ниже.

Таблица 1 - Критерии, применяемые при оценке эффективности деятельности компании

Финансовые показатели	Потребительский сегмент	Внутренний бизнес-процесс	Иновации и обучение
рентабельность используемого (занятого) капитала	доля рынка	скорость инноваций	удовлетворенность работника
доход с продаж	сохранение клиентской базы	послепродажное обслуживание	сохранение кадровой базы
доход на одного работника	расширение клиентской базы	эффективность операционного процесса	эффективность работника
доходность проекта	удовлетворение потребностей клиента	оценка качества, объема выпуска, затрат материалов и	возможности информационной системы

		временного цикла	
анализ безубыточности	прибыль клиента		другие побуждающие факторы

На основе вышеуказанных критериев организация использует сочетание этих показателей для выработки консенсуса по отношению к организационной стратегии, а затем связывает ее с личными и общими целями. Одной из сильных сторон сбалансированной системы показателей является то, что на их основе стратегия приобретает возможность реагировать на изменения рынка и конкурентного окружения организации [3, с. 27-28].

Концепция формирования стратегии финансовой устойчивости базируется на четко поставленных целях и задачах, обоснованных способах достижения заданных стратегических ориентиров.

Этому предшествуют обстоятельный ситуационный анализ, управленческая бизнес-диагностика деятельности компании, что позволяет выявить степень оценки финансового положения компании, определить причинно-следственные связи возможного его ухудшения, наметить мероприятия по его предотвращению.

Анализ деятельности казахстанских компаний показывает, что большинство испытывают нехватку собственных финансовых ресурсов, не уделяют должного внимания изучению действия факторов внутренней и внешней среды, имеют далеко не совершенную структуру управления, что нередко приводит к ухудшению финансового состояния компании и нестабильности развития.

В основу разработки формирования стратегии финансовой устойчивости положены множество определений стратегии, где все дефиниции объединяет понятие стратегии как осознанной и продуманной совокупности норм и правил, лежащих в основе выработки и принятия стратегических решений, влияющих на будущее состояние субъектов хозяйствования.

Обобщив теоретический мировой опыт и основываясь на данных практического исследования, сформулируем следующий подход: стратегия финансовой устойчивости в широком смысле - это программа поэтапных действий и мероприятий в системе стратегии развития, направленная на постоянное поддержание устойчивого функционирования финансов компании, рассматриваемая как субстанция долгосрочного развития компании и системы его взаимоотношений с внешней и внутренней средой, ведущая его к достижению главной цели.

Содержание стратегии финансовой устойчивости состоит в том, чтобы выстроить позицию, потенциально гибкую, позволяющую компании достичь поставленных целей вопреки всем непредвиденным вмешательствам,

которые могут возникнуть под воздействием внутренних и внешних факторов.

Особого внимания заслуживают стратегические цели организации. В настоящее время нет единого подхода к вопросу о структурировании целей, которые может и должна ставить перед собой любая компания.

В процессе изучения, обобщения данного направления, основываясь на формировании стратегии финансовой устойчивости, был дополнен процесс разработки стратегии финансовой устойчивости по М. Мескону [4, с. 210], который представлен на рисунке 2.

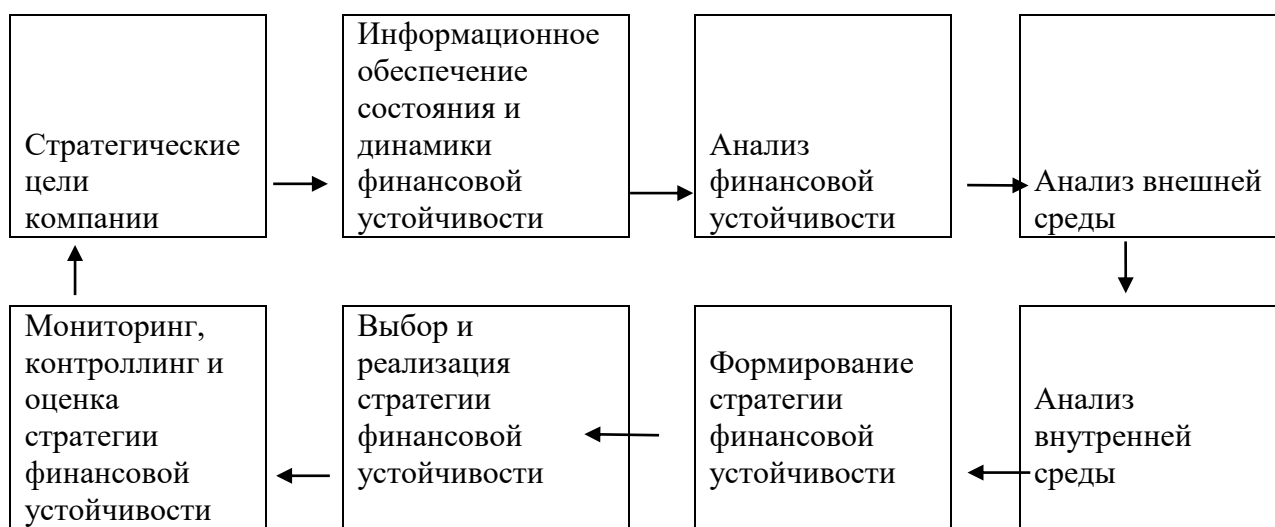


Рисунок 2 - Этапы формирования стратегии финансовой устойчивости

Для обоснования стратегических целей компания должна, прежде всего, определить:

1) как оно «вписывается» в рыночные сегменты и каково его состояние, выраженное в характеристике его потребителей, товаров, работ, услуг, технологий, персонала и направлений развития;

2) в каком направлении необходимо распределять финансовые ресурсы компании, использование которых приведет к необходимому уровню обеспечения финансовой устойчивости.

Для выбора направления движения хозяйствующего субъекта, формирования его стратегических целей используется SWOT-анализ, результаты которого позволяют выявить сильные и слабые стороны компании, оценить его возможности и угрозы. На основе полученных результатов данного анализа предприятие может обосновать стратегические направления своего развития [5, с. 59].

Таким образом, при реализации стратегии финансовой устойчивости компаний исходным звеном принятия обоснованных управленческих решений является анализ финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, выступающий важнейшей завершающей и отправной стадией

деятельности в области финансов, основой стимулирования отдельных звеньев в соответствии с их вкладом в эффективность производства продукции (услуг) и обоснования целей дальнейшего развития исследуемого компании. Анализ финансовой устойчивости компании позволяет определить, возможность улучшения использования финансовых ресурсов и дать обоснование рациональным путям развития компании.

Финансовая устойчивость является основным показателем успешной экономической деятельности, базой принятия решений по развитию и совершенствованию функционирования компании. Она также важна для экономических партнеров, сотрудничающих с данным хозяйствующим субъектом. Очевидно, поэтому обеспечение финансовой устойчивости является важнейшей задачей финансовых служб и администрации компании, условием успешности его внутренних и внешних взаимодействий.

Несмотря на то, что финансовая устойчивость компании интенсивно воздействует на все аспекты финансовой результативности, большинство компаний недооценивают ее значимость.

Использованные источники:

1. Мескон М. Основы менеджмента. Пер. с английского М.Мескон, М.Альберт, Ф. Хедоури М. 1997г.
2. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Пер.с англ. М.2003г.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. - М.: Экономика, 1989. - 418 с.
4. Петров А.Н. Стратегическое планирование развития предприятия: Учеб. пособие. - СПб., 1993.
5. Стратегический менеджмент и внутрифирменное планирование /Богомолова В.А., Рейгасс В.Я., Степанова Г.Н. - М.: Изд-во МГУП «Мир книги», 1994. - 35 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. - М.: «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. - 416 с.
7. Экономическая стратегия фирмы /Под ред. А.П. Градова. - СПб.: Специальная литература, 1995. - 414 с.
8. Электронный ресурс: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-strategii-finansovoy-ustoychivosti-organizatsii>

*Муллагалина Л. Р.
студент 4го курса
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент*

**ФБОУ ВПО Башкирский Государственный
Аграрный Университет
Россия, г. Уфа**

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные проблемы и пути повышения рентабельности организации. Также проведен анализ показателей рентабельности на примере организации.

Ключевые слова: рентабельность, показатели рентабельности, пути повышения рентабельности.

Рентабельность – это показатель прибыльности. Финансовое состояние организации в значительной мере зависит от его рентабельности.[1]

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- 1) Показатели рентабельности капитала.
- 2) Показатели рентабельности продукции.
- 3) Показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.[2]

Пути повышения рентабельности организации будут представлены:

Таблица 1 Пути повышения рентабельности [1]

Проблемы	Пути решения
Низкая рентабельность активов	Распродажа излишних активов, повышение производительности, ускорение оборачиваемости всех видов средств, снижение уровня запасов
Низкая рентабельность акционерного капитала	Привлечение дополнительных (относительно дешевых) кредитных ресурсов
Низкая рентабельность оборота	Оптимизация ценообразования, снижение затрат на производство и реализацию продукции
Падение привлекательности акций для инвестора (низкая доходность)	Отказ от политики реинвестирования прибыли

Чем выше прибыль, чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств она достигнута и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования отрасли. И наоборот.

Таким образом, из факторов рентабельности производства следуют и основные пути её повышения.

В отраслевой экономике к наиболее обобщающим путям повышения

рентабельности производства относятся следующие.

- 1) Все пути, повышающие сумму прибыли.
- 2) Все пути, улучшающие эффективность использования основных фондов.
- 3) Все пути, улучшающие эффективность использования оборотных средств.[3]

При нормально функционирующей экономике уровень рентабельности производства в промышленности находится в пределах 20-25 %, а сельском хозяйстве - 40-50 %.

Итак я проведу анализ на примере организации баланса ОАО «ВМП» АВИТЕК»

Таблица 2 Расчет показателей рентабельности

Показатель	2012г.	2013г.	Изменения
Рентабельность реализованной продукции	0,09	0,06	-0,03
Рентабельность производства	0,07	0,07	0
Рентабельность совокупных активов	4,53	5,9	1,37
Рентабельность собственного капитала	5,6	6,2	0,6
Рентабельность чистых активов	5,55	6,11	0,56
Рентабельность инвестиций	5,65	5,97	0,32
Рентабельность продаж	6,39	4,38	-2,01

Из таблицы 2 видно, что все показатели рентабельности организации на очень низком уровне (0 до 6,39). В динамике наблюдается снижение.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т. д.

По результатам проведенных анализов можно сделать вывод, что основные пути повышения рентабельности производства - повышение удельного веса специализированного производства, применение современных методов организации производства и труда, в соответствии с требованиями научно-технического прогресса. Ускорение внедрения и освоения новой, более прогрессивной техники, повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции улучшение ее качества, усиление режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Для достижения таких результатов должна быть постоянная прибыль, высококачественная продукция, получаемая благодаря новейшей технике и высококвалифицированным кадрам.

Использованные источники:

1. Грязнова, А.Г. Финансы [Текст]: учебник / А.Г.Грязнова.-2-е изд., изм.-М.: Издательство НОРМА, 2011.-540 с.

2. Павлова Л.Н. Финансы предприятий [Текст]: учебник/Л.Н.Павлова.-3-е изд.,изм -М.: Издательство ЮНИТИ, 2009.

3. Сафронова С.В., Шутько Г.Н. Управление доходами организации. - Экономика и социум. Электронное научно-практическое периодическое издание. Выпуск № 4(9) (октябрь-декабрь, 2013).

Муллагалина Л.Р.

студент 4го курса

Сираева Р. Р., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский Государственный

Аграрный Университет

Россия, г. Уфа

ПУТИ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РФ

Аннотация: статья посвящена основным путям развития пенсионной системы в РФ. В статье рассмотрены основные проблемы пенсионной системы, а также предложены основные пути развития пенсионной системы.

Ключевые слова: пенсионная система, трудовая пенсия, стратегия, возрастной порог, баллы, пенсия.

Необходимость подготовки дальнейших путей развития пенсионной системы обуславливается макроэкономическими и демографическими вызовами. Целью разработки путей развития пенсионной системы является подготовка предложений по созданию в Российской Федерации пенсионной системы, адекватной современному экономическому развитию Российской Федерации и соответствующей международным стандартам.

Стратегия определяет задачи долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации до 2030 года, социальные приоритеты и ориентиры, а также механизмы государственной политики в сфере пенсионного обеспечения на отдельных этапах ее реализации. Стратегия базируется на оценке опыта реализации пенсионных преобразований в Российской Федерации и мировых тенденций развития пенсионных систем.

В Российской Федерации в течение последних 10 лет проводились мероприятия, направленные на совершенствование пенсионной системы, по итогам которых достигнуты следующие результаты:

- установление гарантированного минимального уровня материального обеспечения пенсионера не ниже величины прожиточного минимума пенсионера в субъекте Российской Федерации;

- восстановление утраченных в ходе рыночных реформ пенсионных прав, приобретенных в советское время (валоризация);

- создание объективных экономических и правовых предпосылок формирования пенсионных прав будущих пенсионеров для получения трудовой пенсии на уровне международных норм;

- повышение среднего размера трудовой пенсии.

Так, средний размер трудовой пенсии по старости в Российской Федерации в 2012 году составил 9706 руб. С 2002 года он увеличился в 6,5 раз в номинальном размере и более чем в 2,8 раза в реальном.

Соотношение трудовой пенсии по старости к прожиточному минимуму пенсионера постоянно увеличивалось и составило в 2002 году - 108,4%, в 2007 году - 110,4% и в 2012 году - 179,8%.

Коэффициент замещения трудовой пенсии по старости в 2002 году составлял 34%, к 2007 г. он снизился до 25% ввиду вызванного объективными причинами отставания темпов индексации трудовой пенсии от темпов роста заработной платы, а к 2012 году увеличился до 36,8% вследствие целевого роста базовой части трудовой пенсии в период 2008 - 2009 годов и проведения в 2010 году валоризации пенсионных прав за советский период.

Таким образом, проводимая пенсионная политика была направлена на обеспечение социально приемлемого материального уровня пенсионеров. Вместе с тем в рамках пенсионной системы не достигнут требуемый международными стандартами коэффициент замещения с учетом обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости и сбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации. [2]

Минтрудом России определены на период до 2030 года социальные приоритеты и ориентиры, а также механизмы государственной политики в сфере пенсионного страхования на отдельных этапах ее реализации

Проект Стратегии развития пенсионной системы РФ до 2030 года (внесен в Правительство РФ 20 сентября 2012 года)

Стратегия направлена на развитие трехуровневой пенсионной системы для групп с разными доходами (для средне- и высокодоходных категорий с опорой на добровольное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение).

В Стратегии в краткосрочной перспективе предлагается:

- установление дополнительного тарифа страховых взносов для страхователей в отношении застрахованных лиц, работающих на рабочих местах с особыми условиями труда, для обеспечения пенсионных прав соответствующих категорий пенсионеров;
- изменение тарифной политики для самозанятых граждан в целях полного финансового обеспечения их пенсионных выплат;
- приведение показателей ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости в соответствие с фактической (статистической) продолжительностью жизни;
- введение системы гарантий сохранности средств пенсионных накоплений;
- расширение перечня финансовых инструментов инвестирования пенсионных накоплений.

В долгосрочной перспективе Стратегией предлагается:

- установление актуарно обоснованного тарифа страховых взносов на обязательное пенсионное страхование;

- уточнение параметрических условий пенсионной системы в целях формирования и реализации пенсионных прав граждан;

- введение механизма по осуществлению выплаты пенсии с учетом совокупного дохода пенсионера, в том числе принимая во внимание факт осуществления пенсионером работы и получение им заработной платы выше средней по экономике;

- расширение охвата населения корпоративным пенсионным обеспечением до 70%;

- оптимизация механизма преференций по уплате страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации отдельными категориями страхователей. [1]

Поднять возрастной порог выхода на отдых невозможно в течение ближайших десяти лет. Главная причина этого – демография, ведь средний жизненный цикл россиян пока еще очень мал. Заставить наших соотечественников забыть о ранних пенсионных выплатах можно лишь в том случае, если будут установлены жесткие условия относительно стажа, необходимого для получения максимальной пенсии. Для женщин этот срок может составлять 40 лет, а для мужчин – 45 лет. [3]

Пенсионная реформа 2015. С 1998 года законодательно не установлено никаких ограничений в получении пенсии для работающих пенсионеров. Однако такие «послабления» ведут к тому, что бюджетные средства расходуются неэффективно.

Поэтому с 2015 года законодатель все же решил ввести некоторые ограничения для работающих пенсионеров.

- если у работающего пенсионера накопительная часть будущей пенсии никак не формируется, то максимум баллов, которые он может получить при перерасчете будет не более 3.

- если накопительная часть пенсии все же формируется, то количество баллов при перерасчете будет не более 1,875 (в перерасчете на рубли – 120,19 руб.).

Что это за баллы? Для всех пенсионеров и для тех, кому пенсия будет назначена в 2014 году, будет производиться так называемая конвертация в баллы. Но размер пенсии при этом снижаться не будет. Для проведения конвертации в Пенсионный фонд обращаться не нужно – она проводится всем в беззаявительном порядке.

Но ежегодный перерасчет пенсии (с учетом страховых взносов) работающим пенсионерам останется без изменений; он будет осуществляться в беззаявительном порядке.

Таким образом, пенсионная реформа 2015 года позволит работающим пенсионерам получать пенсию, но с некоторыми ограничениями в вопросе начисления баллов.

На сегодняшний день вся суть пенсионной реформы сводится к следующему: чтобы получить более или менее достойную пенсию, нам нужно долго и упорно трудиться; но главное – выбрать «правильного» работодателя, который будет выплачивать всю зарплату, без «конвертов», т.е. «белую зарплату».

Пенсионная реформа закончится еще не скоро. Но уже сегодня можно сделать неутешительные выводы о том, что требования к стажу работы увеличатся в разы, а сама пенсия станет меньше за счет того, что увеличится период дожития. Тем самым государство значительно сократит свои пенсионные расходы.

Использованные источники:

1. Министерство труда и социальной защиты РФ [Электронный ресурс] <http://www.rosmintrud.ru>
2. Современные пенсионные системы: учебное пособие / Р.Р. Сираева. – Уфа.: Башкирский ГАУ, 2012. – 256 с

*Муравейникова И.А.
студент МГУПП курс 4, группа 11-ЭиУ-2
спец. 080502.65 Экономика и управление
социально-экономическими системами
Россия, г. Москва*

КОММЕРЧЕСКО-СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время совершенствование коммерческо-сбытовой деятельности предприятия стало играть важную роль. Это связано с высокой конкурентной борьбой между производителями на рынке сбыта. Потребитель будет доверять лишь устойчивым и надежным предприятиям, поэтому продвижение продукции и расширение рынка играют ключевую роль в развитии производства.

Коммерческо-сбытовую деятельность можно представить как процесс, направленный на извлечение предпринимательской прибыли на рынке товаров, работ и услуг. Прибыль - это разница затрат на товары и средств, полученных от ее реализации[1,с.455]. В случае, когда выручка от продаж превышает сумму затрат на производство, предприятие получает прибыль, в обратном случае организация понесет убытки[2,с.256]. В процессе получения прибыли, в любой организации очень важно, чтобы руководитель был способен производить товар, который смог бы удовлетворять платежеспособный спрос населения и выгодно реализовываться, а не производил ради того, чтобы произвести. Это не так просто, потому что на протяжении своей деятельности руководитель сталкивается с множеством вопросов: какие каналы реализации продукции следует выбрать, как их совершенствовать, по каким критериям формировать цены на товар и прочее. Чтобы ответить на все эти вопросы, необходима оптимальная схема

доставки продукции.

Одной из важных составляющих сбытовой политики является выбор канала распределения товара. Сам канал распределения представляет собой путь, по которому движется товар, начиная с производителя и заканчивая конечным потребителем. С его помощью удастся преодолевать расхождения во времени. Специалисты должны решить, какой путь сбыта наиболее подходящий для их деятельности- прямой или косвенный. В широком понимании сбытовые операции начинаются с момента выхода товара непосредственно с производства и завершаются донесением его до потребителя. С узкой точки зрения сбыт понимают как непосредственный контакт продавца и покупателя[3,с.224]. Что касается остальных операций, то их можно отнести к товародвижению.

Такую операцию можно проследить на примере предприятия ООО АПХ "Мираторг", основной деятельностью которого является производство и поставка мяса на российском рынке. У Холдинга сложный канал сбыта. От производителя товар переходит к оптовикам, которые доставляют товар из отдельных мест, имеют широкий рынок сбыта, гарантию и сервис. Оптовый торговец передает товар розничному торговцу, и далее в руки конечного потребителя.

Это направление ООО "Мираторг" стал развивать в 1995 году. На сегодняшний день обширная сеть дистрибуции насчитывает более 16 000 клиентов в разных городах России. В настоящее время АПХ ООО "Мираторг" поставляет свою продукцию в 15 регионов России. В такие города, как Москва, Санкт- Петербург, Калининград, Тверь, Ярославль, Калуга, Тула, Липецк, Воронеж, Владимир, Нижний Новгород, Екатеринбург, Тюмень, Ульяновск, Рязань, Ростов-на- Дону, Краснодар, Волгоград, Самара, Новосибирск, Челябинск, Курск, Белгород, Брянск.

Как правило, сбыт продукции осуществляется в последнюю очередь, после всех производственных операций, и считается одним из важнейших этапов. В связи с нестабильностью экономики в стране и увеличением запросов потребителей, отечественным предприятиям стало сложно успешно функционировать на рынках, поэтому налаженная сбытовая политика в настоящее время является одним из факторов успеха. Стимулирование сбыта является одним из самых эффективных и часто используемых методов увеличения объема продаж. АПХ ООО "Мираторг" проводит такие мероприятия по стимулированию сбыта, как акции и дегустации, скидки, предоставление подарков и дополнительных услуг. Такого рода мероприятия стимулируют потребителей приобретать продукцию, повышают лояльность покупателей. Как правило, количество и стоимость подарков зависят от финансового положения предприятия. Кампания может считаться эффективной только в том случае, если затраты на проведение акции будут меньше, чем полученная выгода, которая будет выражаться в приросте товарооборота и прибыли.

Роль маркетинговых коммуникаций, за последнее время, увеличилась и предприятия, чтобы быть конкурентоспособным, пытаются реализовывать цели для продвижения своей деятельности к потребителям и клиентам.

На примере ООО АПХ "Мираторг" можно наблюдать, какие цели ставит перед собой предприятие:

1) Производственная мощность. В планах компании, до конца 2015 года нарастить мощность производства еще на 5% и в начале 2016 года запустить проект «Case-Ready», благодаря которому производство мяса свинины в потребительской упаковке под торговой маркой «Мираторг» возрастет до 72 тыс. тонн в год, В настоящее время проект в стадии реализации.

2) Выход на Мировой рынок. Постоянно работая над повышением качества выпускаемой продукции, АПХ «Мираторг» уже сегодня готовится к выходу на мировые рынки продовольствия. Потенциальные потребители Холдинга – это Китай, Юго-Восточная Азия и Япония, а также страны СНГ и Ближнего Востока. В условиях усиливающейся конкуренции в выигрыше будут оказываться компании, которые смогут сконцентрировать производство в рамках вертикально-интегрированной структуры. Именно поэтому стратегия АПХ «Мираторг» называется «От поля до прилавка». Компания сосредоточится как на производстве исходного сырья, так и его первичной и глубокой переработке для получения конечной продукции с высокой добавленной стоимостью и ее последующей реализации.

3) Расширение ассортимента. Замороженная продукция АПХ «Мираторг» под торговыми марками «Мираторг», «Витамин» и «GurMama» появилась на прилавках всех магазинов торговой сети «Европа», насчитывающей 9 гипермаркетов и 22 супермаркета в Курской, Белгородской, Орловской областях. В рамках подписанного соглашения, ассортимент продукции АПХ «Мираторг» значительно расширится. В магазинах торговой сети будут представлены замороженные овощи и ягоды торговой марки «Витамин», замороженные куриные полуфабрикаты торговой марки «Мираторг», замороженные котлеты торговой марки «GurMama», мясная охлажденная продукцию в индустриальной упаковке и в маринаде. Ранее в данную сеть поставлялась только мясная продукция в индустриальной упаковке и маринадная группа. На сегодняшний день в торговую сеть поставлено уже более 50 тонн продукции.

Совершенствование маркетинговой деятельности для привлечения новых клиентов является важным аспектом в деятельности предприятия "Мираторг". Опираясь на поставленные цели, Холдингу удастся выдерживать конкурентоспособность и эффективность предприятия.

Одна из причин кризиса сбыта в российской экономике - это несогласованность ассортимента продукции со структурой спроса. К сожалению, отечественные производители пока не в состоянии конкурировать с импортными товарами, поскольку уделяют сбытовой

политики незначительную долю времени, в то время, как зарубежные предприятия нацелены на удовлетворение потребительского спроса и ведут активную работу по его формированию на продукцию предприятия. Как писал П.Друкер: "Сбыт - один из центров расходов, который находится в полузаброшенном состоянии", но стоит помнить, что в коммерческо-сбытовую деятельность входит не только продажа готовой продукции, но и ориентация производства на удовлетворение спроса определенного слоя населения[4,с.521]. Анализируя коммерческо-сбытовую деятельность, необходимо помнить о важности исследования рынка, планировании ассортимента и сбыта продукции, установлении коммерческих взаимосвязей с покупателями и конечными потребителями. Сбытовая деятельность будет эффективна лишь в том случае, когда производители будут не только поставлять товары, но и разрабатывать и внедрять что-то новое.

Не менее важную роль в российской экономике играет малый бизнес, так как он обеспечивает сбыт небольшим компаниям, в том числе аграрного и пищевого сектора. Детальное изучение потребительского спроса, загрузка производственных мощностей и продвижение товара на отечественные рынки дадут "толчок" в коммерческо-сбытовой деятельности российских предприятий и будут способствовать расширению рынков, созданию дополнительных рабочих мест и стимулированию отечественных производителей.

Использованные источники:

1. Аврашков Л.Я., М.: ЮНИТИ, 2011г. "Экономика предприятия", 455 с.
2. Ковалёв А.И., Привалов В.П. «Анализ финансового состояния предприятия» М.: Центр экономики и маркетинга, 2011 – 256 с.
3. Лебедев О.Т., Филипова Т.Ю. Основы маркетинга. - СПб.: ИД «МиМ», 2013.-224 с.
4. Муравьева Т.В.«Экономика фирмы» М.: Мастерство, 2012 г.

*Муратова Е.Н.
студент 2 курса*

*Данилова В.И.
студент 2 курса*

факультет "Финансы и кредит"

*Дудник Т.А.
преподаватель*

*Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

РАСХОДЫ ГОСУДАРСТВА НА ОБРАЗОВАНИЕ

Анотация: В данной статье рассмотрен круг вопросов, связанных с расходами государства на образование. Определены механизмы и особенности финансирования сферы образования в Российской Федерации.

Ключевые слова: социальная сфера, образование, государственный

бюджет.

Устойчивое развитие социальной сферы — основа процветания человеческого общества, и государства в целом, поскольку развитие любой страны всегда тесно связано с уровнем и качеством предоставляемых на ее территории общественных услуг. Расходы на образование считаются одним из ключевых показателей социального развития, так как отражают степень внимания, уделяемого государством и обществом образованию граждан. Инвестиции в образование не только важный способ увеличения человеческого капитала страны и улучшения перспектив экономического развития, они имеют и собственную ценность, поскольку образование расширяет кругозор людей, обеспечивает им возможность самореализации, способствует их материальному благополучию и здоровому образу жизни [3, с.54-57].

Современное состояние образования в Российской Федерации обычно характеризуется в первую очередь с позиций недостаточности бюджетных средств, выделяемых для обеспечения функционирования данной сферы деятельности. В этой связи, анализ динамики расходов на образование представляется весьма актуальной проблемой в современного российского общества [1].

Цель данной работы — проанализировать механизм и особенности финансирования сферы образования в Российской Федерации.

Образование в Российской Федерации — единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов.

Источниками финансирования образования являются:

- государственный бюджет;
- поступления от платных образовательных услуг;
- научно-техническая деятельность образовательных учреждений и коммерческой реализации ее результатов;
- предпринимательская деятельность образовательных учреждений, не связанные с образованием и научно-технической деятельностью [4].

В соответствии с Федеральным законом «Об образовании» государство гарантирует ежегодное выделение финансовых средств на нужды образования в размере не менее 10% национального дохода, а также защищенность соответствующих расходов федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов. Закон предусматривает единые принципы формирования бюджетных средств на

образование на всей территории РФ на основе государственных экономических нормативов на единицу контингента обучаемых, которые ежегодно должны утверждаться федеральным законом одновременно с законом о бюджете. Предусмотрена ежеквартальная индексация выделяемых средств в соответствии с темпами инфляции. Таковы требования законодательства, но реальная практика формирования бюджетов свидетельствует о том, что эти положения не выполняются, подтверждением чего являются данные, приведенные в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Расходы на образование за 2013-2015 гг.

Статья расходов	Расходы в 2013г., млрд. руб	Расходы в 2014г., млрд. руб	Расходы в 2015г., млрд. руб
Образование	558,9	499,5	409,87

Проанализировав данные в таблице, приведенные за последние 3 года, можно сделать вывод о том, что выделенные государством средства на развитие образования в Российской Федерации существенно сокращались на протяжении последних трех лет (2013-2015гг.). Расходы на образование РФ в 2013 г. превысили расходы 2015 г. на 149,03 млрд.руб. Таким образом, статистические данные за 2013-2015 гг. свидетельствуют о том, что с каждым годом государство все меньше и меньше выделяет финансовые средства на развитие образования в стране.

По объему расходов на образование в абсолютном выражении на первом месте, консолидированный бюджет РФ и бюджеты ГВБФ, на втором – консолидированные бюджеты субъектов РФ, на третьем – Федеральный бюджет. При чем расходы последнего в сравнении предстают весьма незначительными [5, с. 50-55].

Если рассматривать относительные показатели, то наибольший удельный вес расходов на образование в их общей сумме, приходится на консолидированные бюджеты субъектов, далее – консолидированный бюджет РФ и бюджеты ГВБФ (Бюджеты Государственных внебюджетных фондов), и только потом Федеральный (примерное отношение – 4:2:1).

В структуре расходов консолидированного бюджета РФ и бюджетов ГВБФ расходы на образование занимают 3 место. На первом – социальная политика, на втором – национальная экономика. Это говорит о том, что образование, несмотря на проблему нехватки бюджетных средств, все же остается в числе приоритетных для государства.

Таким образом, развитие образования в России находится в сложной ситуации, и одной из основных причин этого является недостаточное финансирование образовательных учреждений. Дефицит финансовых ресурсов может породить потерю уже достигнутых результатов государства в сфере образования.

Также немало важной проблемой является создание действенных механизмов защиты прав субъектов образовательного процесса, соблюдение гарантий государства в области образования. Этому вполне может

содействовать, так сказать, разработка нового закона Министерства Образования и Науки РФ. В законе необходимо указать государственные гарантии бюджетного финансирования, кредитные, налоговые и другие льготы для образовательных учреждений. Для этого нужно предусмотреть специальный раздел, который будет состоять из нескольких глав, раздел, который будет регулировать финансовые отношения в сфере образования.

Федеральная программа развития образования в Российской Федерации предусматривает необходимость поэтапного увеличения денежных средств из бюджета всех уровней на развитие образования. Расходы государства на образование целесообразно определять исходя из числа граждан РФ, на тех из них, которые имеют гражданство нашей страны и проживают на ее территории.

Следует отметить необходимость поиска альтернативных способов финансирования на основе их детальной и основательной разработки на теоретическом и правовом уровнях. Однако же роль государственного финансирования вовсе не должна оставаться неизменной, требуются дополнительные внебюджетные инвестиции, но для стимулирования внебюджетного финансирования целесообразно обеспечить необходимые финансовые побудительные мотивы, например, снижение налоговой нагрузки и т.д.

В заключение хотелось бы ещё раз отметить значимость качества образования для любого государства, так как в современном мире образование выступает одним из важнейших факторов формирования не только общества в целом, но и нового качества экономики.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства Финансов РФ – www.minfin.ru
2. Романова В.В. Показатели бюджетных расходов по отраслям социально-культурной сферы (консолидированный бюджет РФ и бюджеты государственных внебюджетных фондов, федеральный бюджет), 2012 г.
3. Дудник Д.В. Расчет образовательной мощности системы образования Российской Федерации и ее сравнение с образовательной мощностью Академии Хана \ Экономико-правовые аспекты системного социально-экономического обновления России: перспективы посткризисного развития (материалы международной научно-практической конференции) \ под общ. ред. Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, А.С. Молчан – Краснодар. Краснодарский филиал финансового университета при Правительстве Российской Федерации, 2013. – с.54-57.
4. Дудник Д.В. Стратегия современного социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты \ Монография. Под ред. В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердьева. Финансовый университет при Правительстве РФ. Краснодар, 2014.
5. Мишулин Г.Н., Дудник Д.В. Экономический и правовой методологический дуализм как проблемная область модернизации системы

российского образования (на примере экономического образования)
Современное право. 2014. №6. С. 50-55.

*Муратова А.Р., к.э.н.
преподаватель
кафедры Маркетинга и торгового дела
Кубанский государственный университет
Зинченко Н. В., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Краснодарский филиал
Россия, г. Краснодар*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация

В статье проведен анализ текущей макроэкономической ситуации в России и предпринята попытка оценки её влияние на социально-экономическое развитие страны, представлен обзор основных показателей, характеризующих уровень жизни населения. Проведенный анализ, позволил сформулировать предположения о тенденциях в развитии экономической конъюнктуры в условиях кризиса экономики и обостренной геополитической обстановки.

Ключевые слова: кризис, социально-экономическое развитие, инфляция, риск, инвестиционные риски, уровень жизни населения.

Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, составленный в 2012 году требует существенной корректировки по причине глобальных изменений вызванных целым рядом проблем, обусловленных как внешними так и внутренними факторами. Поэтому в январе 2015 года был утвержден Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год [1]. Представленный вариант прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год базируется на гипотезе изменения внешних и внутренних факторов, в том числе динамики цен на нефть и другие товары российского экспорта, ухудшения внешнеэкономических условий, сохраняющегося геополитического напряжения и продолжения действия экономических санкций в отношении России.

Прогноз является одним из основных документов системы стратегического планирования развития РФ. Он определяет направления и ожидаемые результаты социально-экономического развития Российской

Федерации и субъектов Российской Федерации в долгосрочной перспективе и содержит обоснование внутренних и внешних условий достижения целевых показателей, определенных Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [2].

Экономические условия с момента составления предыдущего прогноза сильно изменились. Прежде всего, произошло значительное снижение мировых цен на основные составляющие российского экспорта, остаётся весьма ограниченным наш доступ к внешним заимствованиям, некоторые финансовые рынки просто закрыты для нас. Это не могло не сказаться и на темпах роста экономики, и на потребительском спросе, и на показателях инфляции, и на оттоке капитала.

Темпы роста мировой экономики на уровне 3,5% – это, кстати, заметно ниже, чем среднегодовой темп последних 10 лет, даже в период кризиса 2008–2009 годов. Рассмотрим динамику основных показателей, характеризующих уровень жизни населения.

Реальные располагаемые денежные доходы населения, по предварительным данным Росстата, снизились в январе 2015 г. на 0,8% против снижения на 6,2% в декабре 2014 года относительно соответствующего месяца предыдущего года (рисунок 1).

Снижение реальной заработной платы в январе составило 8,0% по сравнению с 4,0% в декабре 2014 года.

Реальные располагаемые денежные доходы населения¹⁾
в % к среднемесячному значению 2012г.



Рисунок 1 – Реальные денежные доходы населения с января 2013 по февраль 2015 гг. (по данным Росстата)

Среднемесячная начисленная заработная плата в феврале 2015 г., по оценке, составила 30620 рублей и по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года выросла на 5,2%, в январе-феврале 2015 г. – на 5,3% (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика среднемесячной номинальной и реальной начисленной заработной платы в 2015 г.

на индексном заработном платой в 2015 г.					
	Среднемесячная В % к ¹⁾			Реальная начисленная	
	номинальна я начисленна я зарботная плата, рублей	соответству ю- щему периоду предыдущего года	предыдущем у периоду	зарботная плата в % к	
				соответствующем у периоду предыдущего года	предыдущем у периоду
2015г.					
Январь ^{3), 5)}	30929	105,3	74,0	91,6	71,3
Февраль ⁴⁾	30620	105,2 ⁵⁾	99,0	90,1 ⁵⁾	96,8
Январь- февраль ^{4),5)}	30775	105,3		90,9	

1) Темпы роста (снижения) рассчитываются по сопоставимой совокупности организаций отчетного и предыдущих периодов.

2) Предварительные данные.

3) Данные изменены по сравнению с ранее опубликованными в связи с получением итогов за отчетный период.

4) Оценка.

5) В целях обеспечения статистической сопоставимости данных относительные показатели по Российской Федерации рассчитаны без учета сведений по Республике Крым и г.Севастополю.

В январе 2015 г. уровень среднемесячной начисленной заработной платы работников здравоохранения и предоставления социальных услуг составил к ее уровню в обрабатывающих производствах 93%, работников образования - 84% (в январе 2014 г. - соответственно 93% и 85%).

Суммарная задолженность по заработной плате по кругу наблюдаемых видов экономической деятельности на 1 марта 2015г. составила 2875 млн.рублей и по сравнению с 1 февраля 2015г. увеличилась на 368 млн.рублей (14,7%). Объем просроченной задолженности по заработной плате, сложившийся на 1 марта 2015 г., составлял менее 1% месячного фонда заработной платы работников наблюдаемых видов экономической деятельности. Из общей суммы просроченной задолженности 1237 млн.рублей (43,0%) приходится на задолженность, образовавшуюся в 2014 г., 895 млн.рублей (31,1%) - в 2013 г. и ранее.

На 1 марта 2015 г. просроченная задолженность по заработной плате из-за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов всех уровней отсутствовала в 70 субъектах Российской Федерации. Задолженность по заработной плате из-за отсутствия собственных средств организаций за февраль 2015 г. увеличилась на 307 млн.рублей (12,4%) и на

1 марта 2015 г. составила 2777 млн.рублей.

В феврале 2015 г. по сравнению с предыдущим месяцем индекс потребительских цен составил 102,2%, в том числе на продовольственные товары - 103,3%, непродовольственные товары - 102,1%, услуги - 100,8%. Изменение официального курса доллара США и евро к рублю - 88,9% и 87,9% соответственно (рисунок 2).

Индекс потребительских цен 12,2% – декабрь к декабрю, 15,8% – среднегодовой, что ведёт к снижению потребительского спроса, снижению розничного товарооборота.

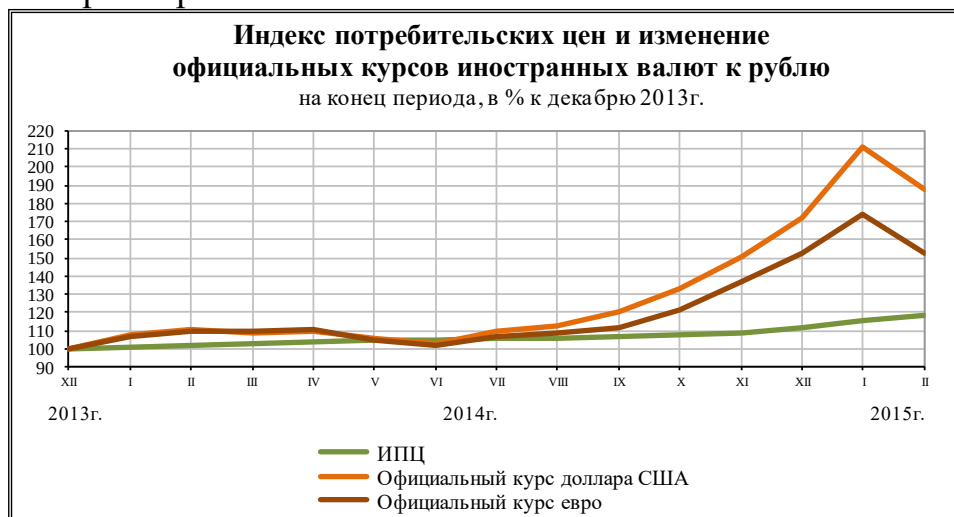


Рисунок 2 – Динамика индекса потребительских цен и курсов валют с декабря 2013 по февраль 2015 гг. (по данным Росстата)

В феврале 2015 г., по предварительным итогам выборочного обследования населения по проблемам занятости, 4,4 млн.человек, или 5,8% экономически активного населения, классифицировались как безработные (таблица 2). В государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных было зарегистрировано 1,0 млн.человек, в том числе 0,8 млн.человек получали пособие по безработице. Негативная динамика основных показателей, характеризующих социально-экономическое положение нашей страны обусловлена резким ухудшением макроэкономических показателей.

А именно, сохраняется санкционный режим и текущая конъюнктура сырьевых рынков (цена нефти 50 долларов за баррель, газа – 222 доллара за 1 тыс. кубометров), в связи с чем меняется соотношение экспорта и импорта (экспорт сильно сокращается). При этом сохраняется высокое положительное сальдо торгового баланса – порядка 137 млрд долларов и текущего счёта – 56 млрд долларов. Имеет место отток капитала – 115 млрд долларов, что приводит к значительному росту инфляции и изменению курсовых соотношений.

Таблица 2 – Динамика численности безработных

	Общая численность безработных			Численность официально зарегистрированных безработных (на конец месяца)		
	тыс.	в % к		тыс.	в % к	
	человек	соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду	человек	соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду
2015г.						
Январь	4167	97,9 ²⁾	103,0 ²⁾	924	97,3 ²⁾	102,6 ²⁾
Февраль	4410 ¹⁾	101,5 ²⁾	105,8	991	102,1 ²⁾	107,2
1) Предварительные данные. 2) В целях обеспечения статистической сопоставимости данных относительные показатели по Российской Федерации рассчитаны без учета сведений по Республике Крым и г.Севастополю.						

По состоянию на 10 марта, годовая инфляция составила 16,7%, базовая инфляция в феврале выросла до 16,8%. Месячный темп прироста потребительских цен снизился с 3,9% в январе до 2,2% в феврале. По прогнозам экономистов Bank of America Merrill Lynch, через два-три года инфляцию в России и вовсе может сменить дефляция. Из-за высоких процентных ставок денежная масса начнет сокращаться (рисунок 3)



Рисунок 3 – Динамика базовой ставки ЦБ и инфляции [3]

Прогнозируется снижение инвестиционной активности, что вполне естественно учитывая высокую степень неопределённости и риска.

Продолжается сокращение инвестиций в основной капитал, вызванное высокими ценами на импортируемые товары, ухудшением финансовых показателей компаний, ужесточением условий кредитования, а также сохранением высокой экономической неопределенности.

Краткий обзор состояния российской экономики и тенденций макроэкономических показателей позволяет сделать вывод об ухудшении социально-экономической ситуации в стране, необходимо разрабатывать

меры по её стабилизации, осуществлять контроль их реализации, а самое главное выискивать источники финансирования программ и мероприятий.

В такой ситуации чистый экспорт, за счёт импортозамещения и некоторого увеличения экспорта, становится единственным источником экономического роста, который в некоторой степени компенсирует потери от спада инвестиционной активности и потребительского спроса. Чистый экспорт останется на два года единственным источником роста экономики, но не сможет перекрыть спада потребления (более чем на 5% за два года) и инвестиций (более 10%). [4]

Сдерживающее влияние на цены оказывает снижение темпов роста реальной заработной платы и резкое сокращение потребительских расходов. В марте 2015 года Банк России понизил ключевую ставку на 100 базовых пунктов – с 15% до 14%. Проводимая денежно-кредитная политика и снижение экономической активности поспособствуют замедлению годовых темпов прироста потребительских цен. Банк России будет готов и дальше понижать ключевую ставку по мере ослабления инфляционных рисков [5].

В прогнозе ЦБ учитывает формирование «новых источников инвестиций», в том числе в инфраструктуру из средств Фонда национального благосостояния (ФНБ), но расчет прежде всего на частные источники. По мнению Председателя ЦБ Набиуллиной: одним из ключевых ресурсов частных инвестиций выступают пенсионные накопления. «Сохранение накопительного элемента пенсионной системы критически важно для поддержания долгосрочного экономического роста» [4].

ЦБ РФ прогнозирует, что в 2017 году можно будет выйти на 6% рост экономики после двухлетнего спада. Это будет возможно за счет повышения цен на нефть, роста несырьевого экспорта, выходом на азиатские рынки капитала и влиянием низких внутренних ставок. Замедлению роста инфляции будут способствовать сложившиеся денежно-кредитные условия и слабая экономическая активность. Последние данные о ситуации в экономике свидетельствуют о том, что баланс рисков остается смещенным в сторону ослабления экономики, а не ускорения инфляции. Ожидается снижение ВВП в 2015 г. снизится на 3,5-4,0%.

На рынке труда ожидаются снижение заработной платы и рост неполной занятости, что приведет к дальнейшему снижению потребительской активности на фоне замедления роста розничного кредитования. Подписано постановление о выделении регионам 50 миллиардов рублей, которые в первую очередь предназначены предприятиям, на которых возможны сокращения, а так же кадровым агентствам и службам занятости. Средства будут потрачены на программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации, а так же другие меры поддержки [6]. Такие меры помогут решать и структурные проблемы конкуренции на рынке образовательных услуг и конкурентоспособности выпускников вузов [7, с. 138].

Ослабление рубля будет способствовать росту конкурентоспособности товаров отечественных производителей, и наряду со слабым внутренним спросом окажет сдерживающее влияние на импорт. В результате только чистый экспорт внесет положительный вклад в темпы роста выпуска.

Основными источниками финансирования дефицита федерального бюджета в 2015 году будут являться средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния), это позволит в 2016 и 2017 годах продолжить финансирование мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности.

По оценкам Минэкономразвития России, в 2015 году дефицит региональных бюджетов может составить до 1,3% ВВП, а при подготовке Закона о бюджете оценка дефицита региональных бюджетов на 2015 год составляла 0,7% ВВП. Для обеспечения сбалансированности региональных бюджетов потребуется проведение мер по оптимизации бюджетных расходов регионов.

Асимметричность социально-трудовых отношений обуславливает сложность согласования интересов участников этих отношений и снижает эффективность их взаимодействий, что препятствует преобразованию российской социально-экономической системы в глобальный тренд экономики знаний [8, с. 185].

Теория экономического развития говорит о неизбежности кризисов в процессе функционирования экономических систем, исторический опыт доказывает, что кризисы происходят с циклическим постоянством, а выход из них всегда сопровождается ростом нововведений, создающих основу для формирования нового технологического уклада.

Использованные источники:

1. Прогноз социально-экономического развития российской федерации на 2015 год (январь 2015). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/resources/69429320-a2fe-49ea-9823-bf6ea17ab6b3/Прогноз+2015+-+пояснительная+записка.pdf>
2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Система ГАРАНТ. [сайт]. [2012]. URL: <http://base.garant.ru/70309010/#ixzz3Uv18vIk9>
3. Годовая инфляция стабилизировалась на уровне 16,7% [Электронный ресурс] // Газета «Ведомости» [сайт]. [2015]. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/03/18/stabilnaya-inflyatsiya> (дата обращения: 18.03.2015)
4. ЦБ: Российская экономика перейдет от спада к долгой стагнации [Электронный ресурс] // Газета «Ведомости» [сайт]. [2015]. URL: <http://www.vedomosti.ru/comments/newspaper/articles/2015/03/15/ot-retsessii-k-stagnatsii> (дата обращения: 18.03.2015)
5. Банк России второй раз в 2015 году снизил ключевую ставку [Электронный ресурс] // ТАСС – Информационное агентство России [сайт].

[2015]. URL: <http://tass.ru/ekonomika/1826564> (дата обращения: 14.03.2015)

6. Ситуацию на рынке труда обсуждали сегодня на встрече главы правительства с вице-премьерами [Электронный ресурс] //Новости первого канала [сайт]. [2015]. URL: <https://www.1tv.ru/news/economic/276468> (дата обращения: 20.03.2015)

7. Матющенко Н.С., Дмитриев М.Д. Проблема конкуренции на рынке образовательных услуг и конкурентоспособности выпускников вузов // Известия Сочинского государственного университета. 2007. №1-2. С. 139-146

8. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Формализация задач оптимизации управления социально-трудовыми отношениями с качественной категорией цели // Экономика устойчивого развития. 2012. № 10. С. 183-188.

*Мурина В.А.
студент 3го курса
Хакимова С.Д.
ассистент*

*кафедра экономики и менеджмента ЕИ КФУ
Елабужский институт*

*Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, Республика Татарстан, г. Елабуга*

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В последние годы во всем мире происходят значительные институциональные изменения в отраслях, которые раньше всегда находились в государственной собственности и государственном управлении: электроэнергетике, автодорожном, железнодорожном, коммунальном хозяйствах, магистральном трубопроводном транспорте, портах, аэропортах. Правительства передают во временное долго- и среднесрочное пользование бизнесу объекты этих отраслей, оставляя за собой право регулирования и контроля за их деятельностью.

С одной стороны, предприятия инфраструктурных отраслей - в первую очередь их сетевые, монопольные сегменты - не могут быть приватизированы ввиду стратегической, экономической и социально-политической значимости объектов инфраструктуры. Но, с другой стороны, в государственном бюджете нет достаточного объема средств, позволяющих обеспечивать в них простое и расширенное воспроизводство. Для того чтобы разрешить это противоречие, в хозяйственной практике за рубежом используется концепция государственно-частного партнерства (далее ГЧП, англ. Public-PrivatePartnership - PPP).

В современном понимании ГЧП - это совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения задач и осуществления проектов на взаимовыгодных условиях в различных сферах

деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ (НИОКР) до обеспечения общественных услуг. Широкая трактовка подразумевает под ГЧП конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке и т.д.

В России понятие ГЧП впервые в законодательстве появилось в Законе Санкт-Петербурга от 25.12.2006 №627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах». К настоящему времени подобные законы приняты в 69 субъектах РФ, однако в действительности без объединяющего федерального они не действуют, являясь лишь декларативными документами[1]. Помимо региональных актов, регламентируют сферу ГЧП также Федеральный закон от 21.07.2005 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В какой-то степени регулирует ГЧП и Федеральный закон РФ от 22.07.2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ».

Государственно-частное партнерство имеет спектр различных форм. Это, в первую очередь, разнообразные контракты, которые государство предоставляет частным компаниям: на выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи и т. д. Система краткосрочных контрактов достаточно широко используется в хозяйственной практике органов государственной власти и за рубежом, и в современной России.

Другой формой ГЧП являются арендные (лизинговые) отношения, возникающие в связи с передачей государством в аренду частному сектору своей собственности: зданий, сооружений, производственного оборудования. В качестве платы за пользование государственным имуществом частные компании вносят в казну арендную плату.

Соглашения о разделе продукции (СРП) – форма ГЧП, которая стала легитимной в 1995г., после принятия федерального закона «О соглашениях о разделе продукции». СРП является таким договором, в соответствии с которым, Российская Федерация предоставляет инвестору – субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в соответствии с соглашением, которое предусматривает условия и порядок такого раздела.

Еще одной широко распространенной в России формой ГЧП являются государственно-частные предприятия. Участие частного сектора в капитале

государственного предприятия может предполагать акционирование и создание совместных предприятий. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений определяется при этом его долей в акционерном капитале. Чем ниже доля частных инвесторов в сравнении с государством, тем меньший спектр самостоятельных решений они могут принимать без вмешательства государства или учета его мнения.

Наконец, наиболее распространенной формой ГЧП при осуществлении крупных, капиталоемких проектов являются концессии. Концессия — это система отношений между, с одной стороны, государством (концедентом) и, с другой стороны, частным юридическим или физическим лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионеру прав пользования государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые составляют исключительную монополию государства.

Итак, в широком смысле к основным формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно отнести: любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса; государственные контракты; арендные отношения; финансовую аренду (лизинг); государственно-частные предприятия; соглашения о разделе продукции (СРП); концессионные соглашения.

В настоящее время в России реализуется более 300 проектов ГЧП, предметом которых являются не только объекты транспортной инфраструктуры, но также сферы ЖКХ (в виде концессий), здравоохранения и образования, физкультуры и спорта, переработки мусора, а также индустриальные парки. Одним из примеров ГЧП в Республике Татарстан в области медицины является частный перинатальный центр в Казани, который в 2012 году по соглашению с мэрией города открыла российско-финская компания ОАО «АВА-Петер» (SPV - «АВА-Казань»). Со стороны города в проект была передана больница стоимостью около 100 млн. руб., а частный партнер вложил денежные средства на сумму 41,2 млн. руб.[2]

Использованные источники:

1. Ежедневная деловая газета РБК. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949986141162>
2. Гагарин П.А., Двинянин Е.А. Государственно-частное партнерство как инструмент реализации масштабных проектов. Аналитическое исследование. Режим доступа: <http://www.gradient-alpha.ru/assets/docs/PPP-Research-14.03.2014.pdf>

*Мурина В.А.
студент 3го курса
Сазанов О.В.*

*старший преподаватель
Елабужский институт*

*Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, Республика Татарстан, г. Елабуга*

ИТ-БИЗНЕС В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН: СЕГОДНЯШНЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Информационные технологии (далее ИТ) появились с 1960-х годов вместе с появлением и развитием первых информационных систем. Особый рост данной отрасли был вызван инвестициями в инфраструктуру и сервисы, сетью Интернет в конце 1990-х годов.

Информационные технологии (ИТ, информационно-коммуникационные технологии) – это процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов (ФЗ № 149-ФЗ) [1]; приёмы, способы и методы применения средств вычислительной техники при выполнении функций сбора, хранения, обработки, передачи и использования данных (ГОСТ 34.003-90); ресурсы, необходимые для сбора, обработки, хранения и распространения информации (ISO/IEC 38500:2008).

В широком понимании ИТ охватывают все области создания, передачи, хранения и восприятия информации и не только компьютерные технологии. При этом ИТ часто ассоциируют именно с компьютерными технологиями, и это не случайно: появление компьютеров вывело ИТ на новый уровень, как когда-то телевидение, а ещё ранее печатное дело. Специалистов в области информационных систем и технологий часто называют ИТ- или ИТ-специалистами.

Основными чертами современных ИТ являются:

1. Структурированность стандартов цифрового обмена данными алгоритмов;
2. Широкое использование компьютерного сохранения и предоставление информации в необходимом виде;
3. Передача информации посредством цифровых технологий на практически безграничные расстояния.

Отрасль информационных технологий занимается созданием, развитием и эксплуатацией информационных систем. Информационные технологии призваны, основываясь и рационально используя современные достижения в области компьютерной техники и иных высоких технологий, новейших средств коммуникации, программного обеспечения и практического опыта, решать задачи по эффективной организации информационного процесса для снижения затрат времени, труда, энергии и материальных ресурсов во всех сферах человеческой жизни и современного

общества. Информационные технологии взаимодействуют и часто составляющей частью входят в сферы услуг, области управления, промышленного производства, социальных процессов.

В современных условиях использование ИТ становится существенной предпосылкой формирования конкурентного преимущества для любой компании, вне зависимости от сферы и масштаба деятельности.

Взаимодействие информационных технологий и бизнеса на сегодняшний день проявляется в следующем:

1. ИТ повышают эффективность и конкурентоспособность практически любого бизнеса;
2. В настоящее время весь бизнес перемещается в Интернет, поэтому любой компании надо иметь стратегию для новой реальности;
3. Если у компании нет подобной стратегии — у нее нет будущего.[2]

Одной из самых актуальных задач для российской ИТ-отрасли сегодня, в довольно сложных и неопределенных экономико-политических условиях, является проведение самоидентификации в современном глобальном ИТ-мире и выработка осознанной и продуманной стратегии своего развития в долгосрочной перспективе.

Что же касается Республики Татарстан, то тут стоит отметить, что для того, чтобы ускорить развитие ИТ-компаний и увеличить долю ИТ-отрасли в экономике РТ в рамках Комплексной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» в республике созданы технопарки, например, ИТ-парк в г. Набережные Челны и г. Казань. Полное наименование - государственное автономное учреждение «Технопарк в сфере высоких технологий „ИТ-парк“».

В октябре 2009 г. Республика Татарстан завершила строительство технопарка в сфере высоких технологий «ИТ-парк». ИТ-парк стал первым в Российской Федерации технопарком, занимающимся разработками и развитием высокотехнологичных компаний в сфере информационных технологий. Комплекс «ИТ-парк» построен в рамках Государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», реализуемой Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. По итогам 2010, 2011 и 2012 гг. «ИТ-парк» признавался лучшим технопарком нашей страны по версии Минкомсвязи России.

Общая площадь комплекса «ИТ-парк» составляет примерно 32 000 кв.м и включает в себя 5-этажное здание Делового центра с офисами свободной планировки, а также два прилегающих 2-х этажных здания. Комплекс «ИТ-парк» создан обеспечивать максимально благоприятные условия для стартапов и развивающихся ИТ-компаний. На этапах проектирования, создания и вывода нового высокотехнологичного продукта на рынок, компаниям-резидентам предоставляются все необходимые для эффективных ИТ-разработок ресурсы: современные технологии, услуги и

оборудование, научная и ресурсная база.

Резидентами ИТ-парка в г.Казань являются такие компании как: ООО «Иннополис Сити», ООО «Майкрософт Рус», ООО «СтартПак», ООО «Стартобаза», ООО «Грин Эпл», АНО АСИ (Агентство стратегических инициатив), ООО «Казанские кофейни», ООО «Иннополис Архитект», ООО «Эттон», ООО «Новые технологии», ООО «ТатАСУ», ООО «ТиАйТи Групп», ОАО «АйСиЭл-КПО ВС», ООО «Корпоративные информационные рутины (КИР)», ЗАО «БАРС Груп», ЗАО «ТаксНет», ООО «Эволюшн», ФГУП «Почта России», ОАО «АК БАРС» Банк, ООО «Друг Компании», ООО «Автодория», ООО «ИНФОМАТ», ООО «СИТ», ООО «НПО ВС», ООО «ТГТ Прайм», ООО «ГЛОНАСС+112», ООО «Инновационные Системы Управления», ООО «АйТи ЭФФЕКТ», ООО «Системы документооборота», ООО «ДжиДиСиСервисез», ООО «РеалСпикер Лаб», ФГУП Научно-исследовательский институт «Восход», ООО «Ай Би Си Системс», ГУП РТ «Центр информационных технологий Республики Татарстан», ООО «Централ Бизнес Нетворк», ООО «СпортФорт» и другие. [3]

Технопарк в сфере высоких технологий «ИТ-парк» (г. Набережные Челны) — это вторая площадка Казанского ИТ-парка. Это 12 тыс. кв.м. офисных площадей и все условия для ускоренного роста компаний в сфере высоких технологий за счет концентрации финансовых и интеллектуальных ресурсов. Цели технопарка:

1. Сконцентрировать в одном месте и сформировать благоприятные условия для работы лучших отечественных ИТ-компаний;
2. Стимулировать развитие российских информационных технологий в области машиностроения, нефтехимии и других отраслей;
3. Обеспечить предприятия вычислительными ресурсами нового поколения;
4. Уменьшить сроки разработки и вывода новых продуктов на рынок.

В августе 2012 года была открыта вторая площадка ИТ-парка в г. Набережные Челны. ИТ-резидентами Набережно-Челнинского технопарка наряду со многими другими компаниями являются: компания «Риэл Инжиниринг» (Reell Engineering), компания «СПРУТ-Технология», рекламное агентство «Неткам», ООО «Квантор-Т», ООО «Форт-Консалтинг», компания «Справмедика», компания «Айкью 300», компания «WABCO», ЗАО «БАРС Груп», ООО «Карнет», компания «Боско Логистик», компания «IBA Telecom» и другие. Всего ИТ-парки в г. Казань и г. Набережные Челны насчитывают 157 резидентов. [3]

Таким образом, за последние годы Татарстан занял лидерскую позицию по развитию ИТ- проектов. В республике работают ИТ – парки в г. Казань и г. Набережные Челны, которые созданы для того, чтобы обеспечивать благоприятные условия для стартапов и развивающихся ИТ -

компаний. В Верхне-Услонском районе РТ строится IT - деревня, при Казанском (Приволжском) федеральном университете (К(П)ФУ) открыта высшая школа информационных технологий и информационных систем.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»
2. Использование информационных и интернет-технологий для развития бизнеса // Сайт Центра предпринимательства России. Режим доступа: http://www.cfe.ru/resource_center/magazine/issue1300/1293.htm
3. Официальный сайт ГАУ «Технопарк в сфере высоких технологий „ИТ-парк“». Режим доступа: <http://itpark-kazan.ru/>

*Мурина В.А.
студент 3го курса
Сазанов О.В.*

*старший преподаватель
Елабужский институт*

*Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, Республика Татарстан, г. Елабуга*

МЕРЫ ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

На сегодняшний день экономике России приходится иметь дело не только с неподъемными тарифами государственных монополий и высокой инфляцией, но и с ухудшением внешнеэкономических условий, резкими краткосрочными колебаниями на валютном рынке и последовавшим за этим повышением ключевой ставки. Предприниматели и эксперты объясняют создавшуюся ситуацию и предлагают различные варианты решения проблем.

По данным ЦБ РФ, курс рубля достиг своего максимального значения за последние 15 лет на дату 3 февраля 2015г. и составил 69.66 руб./1долл.США. Сейчас ситуация несколько улучшилась, и на 22 мая 2015г. курс составил 49.895 руб./1долл.США. Однако в целом можно отметить, что курс рубля значительно ниже показателей за предыдущие годы, например, на дату 8 января 2014г. курс рубля составил 32.66руб./1долл.США. [1]

Падение курса рубля связано, во-первых, с обострением ситуации вокруг Украины, в связи с которой снятия санкций против России в скором времени не ожидается, и внешний негатив будет продолжать давить на российский рубль. Во-вторых, с ожиданиями результатов встречи Организации стран — экспортеров нефти (далее ОПЕК), на которой картель не пошел на сокращение объемов добычи нефти, несмотря на надежды нефтедобывающих стран в отношении сокращения квот ОПЕК.

В Центробанке отметили, что решение о понижении курса рубля было обусловлено «необходимостью ограничить существенно возросшие в

последнее время девальвационные и инфляционные риски». Даже если повышение ставки — мера краткосрочная, последствия этого решения непредсказуемы, поскольку могут начать развиваться цепные реакции риска. Например, должна резко упасть стоимость облигаций и акций, а с ней и обеспечение ссуд, выданных под ценные бумаги. Тогда могут появиться требования по увеличению обеспечения и увеличения количества ценных бумаг в покрытие ссуд. История финансовых кризисов показывает, что, когда такие требования становятся массовыми, они могут запустить цепные банкротства многих банков и компаний.

Как выбраться из сложившейся ситуации, спасти промышленность и сделать ее драйвером экономического роста, разбирались эксперты в рамках «круглого стола», проведенного 17 декабря Российским национальным комитетом Международной торговой палаты (ICC Russia).

Один из важных аспектов заключается в том, что за последние несколько лет, прошедшие после кризиса 2008 года, увеличилась эффективность российских компаний, особенно частных, и сейчас просто необходимо создать им условия для дальнейшего роста и развития.

Другой важный аспект — это политика монополий. Так как монополии не работают себе в убыток, требуются жесткие меры по сдерживанию тарифов монопольных компаний, несмотря на то, что часть из них является государственными. Эксперты рынка также полагают, что до определенной степени решить проблему поможет создание общественных советов при каждой монополии, ведь именно конечный потребитель, лучше всех видит ситуацию изнутри.

Также, по мнению экспертов, необходимо снизить ставки по кредитам. Ведь средние компании, составляющие основу любого бизнеса, не имеют возможности привлекать кредиты, что снижает их конкурентоспособность по сравнению с зарубежными конкурентами. При этом постоянное повышение ключевой ставки ЦБ приводит к росту стоимости заимствований и ставит под вопрос выживание многих предприятий как крупного, так и малого и среднего бизнеса.

Россия является членом Всемирной торговой организации, но у нее нет достаточного количества продукции, которую она могла бы экспортировать, и это должна быть не энергия. Сейчас для экономики очень важно сосредоточиться на поддержке энергоемких производств, ведь для экспорта выгоднее всего продукция с высокой добавленной стоимостью, а не сами энергоресурсы.

Таким образом, в результате обрушения цен на нефть и введения экономических санкций в отношении России началась экономическая рецессия. Согласно экспертным оценкам, в 2015 году ВВП страны может сократиться на 3-4%, а в 2017 году дойти до уровня 2010-2011 года. [2]

Чтобы помочь нашей стране несколько смягчить кризисную экономическую ситуацию в числе мер поддержки должны быть политика

импортозамещения, снижение ставки по кредитам, контролируемая девальвация, а также заморозка тарифов естественных монополий на определённый период. Также, по мнению экспертов, необходимо предусмотреть специальные меры по поддержке экспорта промышленной продукции и продукции сельского хозяйства. Некоторые меры бюджетного стимулирования, принятые в России, свидетельствуют о положительном влиянии такой практики. Так, реализуемая сейчас программа поддержки автомобильной промышленности за счет государственных субсидий на обслуживание кредитов автопроизводителей и приобретение новых автомобилей населением — привела к замедлению темпов падения производства в отрасли.

Несложно заметить, что компании готовы развиваться, готовы к импортозамещению — государство должно лишь немного помочь им. В России есть все необходимое для роста, все ресурсы, нужно только грамотно их использовать.

Использованные источники:

1. Торги ММВБ. Режим доступа: <https://news.mail.ru/currency.html>
2. Новости Mail.ru. Режим доступа: <https://news.mail.ru/story/economics/kurs/?frommenu=1>

*Мурина В.А.
студент 3го курса
Сазанов О.В.*

*старший преподаватель
Елабужский институт*

*Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, Республика Татарстан, г. Елабуга*

МЕРЫ ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

На сегодняшний день экономике России приходится иметь дело не только с неподъемными тарифами государственных монополий и высокой инфляцией, но и с ухудшением внешнеэкономических условий, резкими краткосрочными колебаниями на валютном рынке и последовавшим за этим повышением ключевой ставки. Предприниматели и эксперты объясняют создавшуюся ситуацию и предлагают различные варианты решения проблем.

По данным ЦБ РФ, курс рубля достиг своего максимального значения за последние 15 лет на дату 3 февраля 2015г. и составил 69.66 руб./1долл.США. Сейчас ситуация несколько улучшилась, и на 22 мая 2015г. курс составил 49.895 руб./1долл.США. Однако в целом можно отметить, что курс рубля значительно ниже показателей за предыдущие годы, например, на дату 8 января 2014г. курс рубля составил 32.66руб./1долл.США. [1]

Падение курса рубля связано, во-первых, с обострением ситуации

вокруг Украины, в связи с которой снятия санкций против России в скором времени не ожидается, и внешний негатив будет продолжать давить на российский рубль. Во-вторых, с ожиданиями результатов встречи Организации стран — экспортеров нефти (далее ОПЕК), на которой картель не пошел на сокращение объемов добычи нефти, несмотря на надежды нефтедобывающих стран в отношении сокращения квот ОПЕК.

В Центробанке отметили, что решение о понижении курса рубля было обусловлено «необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски». Даже если повышение ставки — мера краткосрочная, последствия этого решения непредсказуемы, поскольку могут начать развиваться цепные реакции риска. Например, должна резко упасть стоимость облигаций и акций, а с ней и обеспечение ссуд, выданных под ценные бумаги. Тогда могут появиться требования по увеличению обеспечения и увеличения количества ценных бумаг в покрытие ссуд. История финансовых кризисов показывает, что, когда такие требования становятся массовыми, они могут запустить цепные банкротства многих банков и компаний.

Как выбраться из сложившейся ситуации, спасти промышленность и сделать ее драйвером экономического роста, разбирались эксперты в рамках «круглого стола», проведенного 17 декабря Российским национальным комитетом Международной торговой палаты (ICC Russia).

Один из важных аспектов заключается в том, что за последние несколько лет, прошедшие после кризиса 2008 года, увеличилась эффективность российских компаний, особенно частных, и сейчас просто необходимо создать им условия для дальнейшего роста и развития.

Другой важный аспект — это политика монополий. Так как монополии не работают себе в убыток, требуются жесткие меры по сдерживанию тарифов монопольных компаний, несмотря на то, что часть из них является государственными. Эксперты рынка также полагают, что до определенной степени решить проблему поможет создание общественных советов при каждой монополии, ведь именно конечный потребитель, лучше всех видит ситуацию изнутри.

Также, по мнению экспертов, необходимо снизить ставки по кредитам. Ведь средние компании, составляющие основу любого бизнеса, не имеют возможности привлекать кредиты, что снижает их конкурентоспособность по сравнению с зарубежными конкурентами. При этом постоянное повышение ключевой ставки ЦБ приводит к росту стоимости заимствований и ставит под вопрос выживание многих предприятий как крупного, так и малого и среднего бизнеса.

Россия является членом Всемирной торговой организации, но у нее нет достаточного количества продукции, которую она могла бы экспортировать, и это должна быть не энергия. Сейчас для экономики очень важно сосредоточиться на поддержке энергоемких производств, ведь для экспорта

выгоднее всего продукция с высокой добавленной стоимостью, а не сами энергоресурсы.

Таким образом, в результате обрушения цен на нефть и введения экономических санкций в отношении России началась экономическая рецессия. Согласно экспертным оценкам, в 2015 году ВВП страны может сократиться на 3-4%, а в 2017 году дойти до уровня 2010-2011 года. [2]

Чтобы помочь нашей стране несколько смягчить кризисную экономическую ситуацию в числе мер поддержки должны быть политика импортозамещения, снижение ставки по кредитам, контролируемая девальвация, а также заморозка тарифов естественных монополий на определённый период. Также, по мнению экспертов, необходимо предусмотреть специальные меры по поддержке экспорта промышленной продукции и продукции сельского хозяйства. Некоторые меры бюджетного стимулирования, принятые в России, свидетельствуют о положительном влиянии такой практики. Так, реализуемая сейчас программа поддержки автомобильной промышленности за счет государственных субсидий на обслуживание кредитов автопроизводителей и приобретение новых автомобилей населением — привела к замедлению темпов падения производства в отрасли.

Несложно заметить, что компании готовы развиваться, готовы к импортозамещению — государство должно лишь немного помочь им. В России есть все необходимое для роста, все ресурсы, нужно только грамотно их использовать.

Использованные источники:

1. Торги ММВБ. Режим доступа: <https://news.mail.ru/currency.html>
2. Новости Mail.ru. Режим доступа: <https://news.mail.ru/story/economics/kurs/?frommenu=1>

*Мусин Р.А.
студент 3 курса
кафедра финансы и кредит
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Аннотация: В статье дано определение понятия страхование. Проанализирован рынок финансовых услуг, определена его сущность. А так же, выделено место страхования в системе рынка финансовых услуг.

Ключевые слова: страховщик, финансы, отношения, механизм, банки.

С развитием товарно-денежных отношений стало увеличиваться количество рисков при их осуществлении. Люди стали меньше доверять и что бы обезопасить себя стала применяться такая услуга, как страхование.

В научной литературе страхование рассматривается как услуга. Она

предоставляется страховщиком. Как и всеми услугами в повседневной жизни, каждый имеет право воспользоваться ей. Только существует один немаловажный фактор. Эту услугу нельзя потрогать, увидеть. Конечно же, есть официальное подтверждение приобретения данной услуги – это договор. Однако, он нужен только для того, чтобы воспользоваться приобретенной услугой. Так сказать, дает право собственности.

Договор на предоставление страховых услуг заключается между страховщиком и страхователем. Отношение между ними выстраиваются вокруг какой – либо вещи. Под вещью понимается как объект, так и предмет деятельности. Но в первую очередь вещь — это ценность.

После заключения договора, страховщик берет на себя всю ответственность за сохранность объекта страхования. Будь то либо имущество, жизнь, здоровье, автомобиль и т.д. И он обязан выполнять условия договора, пока не истек срок его действия.

Для того, чтобы определить страхование в системе рынка финансовых услуг, необходимо рассмотреть его. Дать характеристику и сделать выводы.

Рынок финансовых услуг играет значительную роль в движении денежного капитала, обеспечивающего экономический рост. Сущность рынка финансовых услуг заключается в необходимости отражения конкретных форм организации и движения финансовых ресурсов. Они происходят между субъектами хозяйствования и не могут иметь вещественной формы. [2]

Рынок финансовых услуг — это совокупность отношений продавец-покупатель, которые осуществляются через финансовую услугу как сферу хозяйственной деятельности, в которой финансовые услуги сразу производятся для купли-продажи или обмена. Основную часть данных услуг предоставляют банки.

Банковские услуги являются успешно развивающимся фактором в Российской Федерации, они включают в себя 3 группы:

1. Услуги банков по приему различных платежей;
2. Услуги банков по выдаче сберегательных книжек, чеков, услуги банков по операциям с ценными бумагами;
3. Услуги банков по операциям со свободно конвертируемой валютой, прочие услуги банков.

В перечень прочих услуг, предоставляемых населению находится две группы приоритетных направлений:

1. Услуги по финансовому посредничеству;
2. Услуги по страхованию. [4]

Финансовые услуги в общем виде можно представить с точки зрения финансового права и экономического содержания. Классификация финансовых услуг состоит из 3 групп:

- Страховые услуги
- Банковские и другие финансовые операции, за исключением

страхования

- Инвестиционные услуги, т.е. услуги на рынке ценных бумаг. [3]

Данную структуру можно систематизировать в схему, которая изображена на рисунке 1.

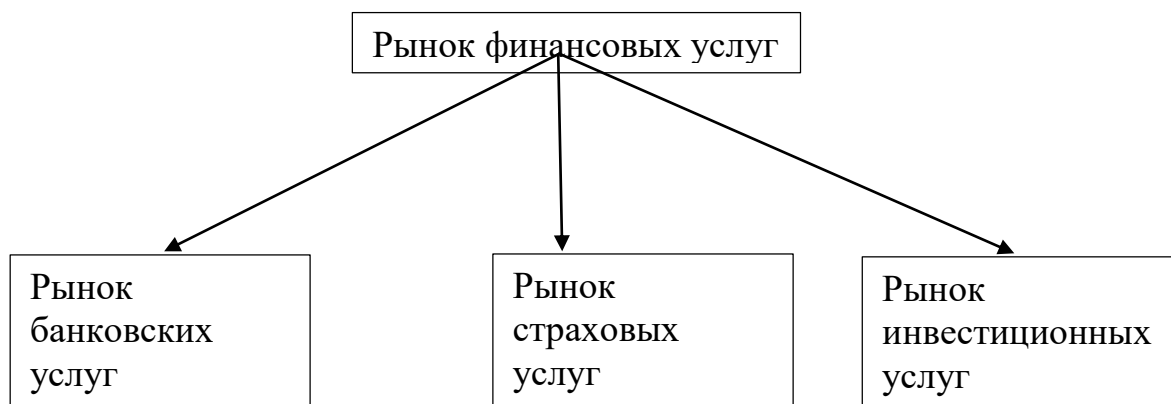


Рисунок 1. Структура рынка финансовых услуг

Анализируя данную структуру финансового рынка видно, что страхование стоит в одном ряду с другими услугами, предоставляемыми на данном рынке.

Банковские услуги хоть и представлены без учета страхования, но в настоящей экономической ситуации не один банк не даст кредит или ссуду без страхования. Каждый хочет обезопасить себя от непредвиденных ситуаций. И в связи с этим страхование набирает спрос.

Страхование является частью сложного механизма. В котором отказ или же частичное прекращение деятельности одной части, повлечет за собой сбой или необратимые последствия всего механизма. Иными словами, страхование является неотъемлемой частью рынка финансовых услуг.

Использованные источники:

1. Грязнова А.Г. Финансы [текст] : учебник/ Грязнова А.Г. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: 2012. — 496 с.
2. Ефимов О.Н. О базовых понятиях страхования [Электронный ресурс] статья/Ефимов О.Н. - Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы развития: материалы Междунар. страхового форума Перм. гос. ун-т. - Пермь, 2011. – 32-39 с.
3. Ефимов О.Н. Основы страхового дела [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ефимов О.Н. - ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2014 – 123 с.
4. Мальцев В. Финансовое право [Текст] : учебник / В. Мальцев.- Academia.- М.: -2012.- 256 с.
5. Банковская деятельность на рынке финансовых услуг [Электронный ресурс] / <http://www.dissercat.com/content/bankovskaya-deyatelnost-na-rynke-finansovykh-uslug>

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНЫХ КРЕДИТОВ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ

В статье рассматриваются актуальные вопросы совершенствования бюджетных кредитов, условий их предоставления и определения их предельных объемов.

Ключевые слова: бюджетные кредиты, федеральный бюджет, субъекты, муниципалитеты.

Идея предоставления средств федерального бюджета бюджетам субъектов на возвратной основе не нова. Однако в существовавшем виде это инструмент вряд ли можно было назвать эффективным инструментом.

Критерии предоставления и процедура выдачи бюджетных ссуд были прописаны недостаточно детализировано. Все это приводило к тому, что выдача бюджетных ссуд была как минимум не вполне прозрачной.

Порядок предоставления и погашения бюджетных ссуд был довольно строг. непогашенные задолженности федеральному бюджету могли быть возмещены за счет выделяемой субъекту РФ финансовой помощи. В случаях, когда таковая помощь не предоставлялась (либо ее нехватки), компенсация задолженности могла осуществляться за счет региональных налогов и сборов.

Фактически, подобные компенсации за все время существования бюджетных ссуд не применялись. А для погашения ранее предоставленных финансовых ссуд субъектам выделялась дополнительная финансовая помощь в виде дотаций на обеспечение сбалансированности бюджетов. Таким образом, бюджетные ссуды из возвратного инструмента превратились в невозвратные.

Можно выделить основные недостатки бюджетных ссуд.

1. Индивидуальный характер использования, отсутствие единых стандартов предоставления бюджетных ссуд.
2. Негативное влияние на эффективность других межбюджетных трансфертов.
3. Ослабление бюджетной дисциплины и рост иждивенческих настроений субъектов РФ.
4. Искажение долговой политики субъектов РФ [1].

Федеральный закон от 20.08.2004 N 120-ФЗ (ред. от 29.11.2014) «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» отменил понятие бюджетных ссуд и ввел понятие бюджетных кредитов.

Бюджетные кредиты предоставляются на срок до трех лет для частичного покрытия дефицитов бюджетов субъектов РФ, покрытия

временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении их бюджетов, а также для осуществления мероприятий, связанных с ликвидацией последствий стихийных бедствий и техногенных аварий.

Ставка по кредитам, предоставленным для частичного покрытия дефицитов бюджетов субъектов РФ и покрытия временных кассовых разрывов, составляет 0,1% годовых, по кредитам для осуществления мероприятий, связанных с ликвидацией последствий стихийных бедствий и техногенных аварий ставка нулевая.

Стоит отметить, что ранее стоимость денег, которые предоставлялись субъектам РФ из федерального бюджета, составляла от одной четвертой до одной второй ставки рефинансирования ЦБ. В абсолютных цифрах это составляло примерно 0,2 – 0,4% годовых. Текущие ставки существенно ниже, что позволяет сократить расходы субъектов по обслуживанию долга.

Одной из основных целей бюджетных кредитов является реструктуризация кредитов субъектов РФ, взятых в коммерческих банках.

Процентные ставки по ним существенно выше, поэтому перевод кредитов из коммерческих банков в долговые инструменты бюджетных кредитов позволит еще больше сократить нагрузку на бюджеты субъектов.

Несмотря на ярко выраженную социальную функцию бюджетных кредитов, правительство не намерено полностью отказываться от их коммерческой составляющей. Минимальная ставка по ним отражает как меру поддержки бюджетов субъектов РФ, но и показывает, что это возвратные средства. Бюджетный кредит не предоставляется бюджету субъекта Российской Федерации, имеющего просроченную задолженность по бюджетным кредитам, полученным ранее из федерального бюджета.

Это является фактором, стимулирующим бюджетную дисциплину субъектов РФ. Дополнительно, для получения бюджетных кредитов регионы должны предоставлять в Минфин план и брать на себя обязательства по снижению доли коммерческих кредитов в совокупном долге к 2017 году и снижению дефицита дохода бюджетов до 10%.

Остается не вполне понятным, почему ряд регионов-доноров обращаются за бюджетными кредитами, ведь они имеют хорошо сбалансированные бюджеты, зачастую сформированные с профицитом. Еще больший интерес вызывает желание получить бюджетные кредиты высокодотационными регионами. Например, Дагестан, Ингушетия и ряд других регионов вообще не должны обращаться за ними, так как их практически полностью финансируют из федерального бюджета.

Возникает логичный вопрос, не создается ли субъектами РФ «программируемый дефицит», позволяющий получить дешевые деньги в виде бюджетных кредитов?

С другой стороны, это отчасти обусловлено существенно возросшие расходные обязательства субъектов в рамках указов президента при фактической экономической рецессии и падении доходов бюджета. Велика

вероятность, что бюджетные кредиты будут направлены не на долгосрочные инвестпроекты, а на покрытие текущих расходов.

В 2015 на бюджетные кредиты было выделено 150 млрд. рублей. Позже эта цифра была увеличена до 310 млрд. рублей. Эти средства предполагается направить на финансирование дефицита региональных бюджетов, включая рефинансирование долговых обязательств по коммерческим кредитам, подлежащим погашению в 2015 году. Такие бюджетные кредиты планируется предоставлять с учетом уровня бюджетной обеспеченности и долговой нагрузки субъектов РФ [3].

Информация по выделенным бюджетным кредитам по состоянию на 1 мая 2015 года представлена в таблице 1 [2].

Таблица 1— Предоставление территориальными органами Федерального казначейства бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов) на 1 мая 2015 г, тыс. рублей

Наименование бюджета	Количество Кредитов	Сумма Кредитов
1	2	3
Бюджеты субъектов РФ	109	282 229 942,0
Местные бюджеты всего:	10	1 359 085,0
В том числе: Бюджеты городских округов:	8	1 332 654,0
Бюджеты муниципальных районов:	2	26 431,0
Итого по бюджетам:	119	283 589 027,0

В 2015 году впервые бюджетные кредиты были предоставлены муниципальным районам и городским округам. В рамках пилотного проекта количество муниципалитетов для каждого субъекта РФ ограничено двумя.

Объем средств, предназначенный для бюджетных кредитов достаточно велик, но и спрос на этот долговой инструмент неуклонно растет. Возникает потребность определения предельной доли кредитования каждого конкретного субъекта. Это поможет обеспечить система кредитных рейтингов. Она позволит формировать кредитную историю каждого конкретного заемщика, определяя предельный объем его кредитования.

По данным Федерального казначейства, случаи невозврата бюджетных кредитов отсутствуют [2]. Но в условиях текущей экономической обстановки и высокой доли кредитов, взятых в коммерческих банках, ряд регионов может допустить просрочку или вовсе станет неспособным обслуживать свои долговые обязательства.

Необходимо разработать четкие и прозрачные критерии отбора

кредитных заявок, которые должны включать в себя всесторонний анализ текущего финансового состояния заемщика.

Каждый случай невозврата или задержки должен формировать кредитную историю субъекта РФ. Санкциями могут являться как уменьшение предельно возможных сумм последующих заимствований либо запрет на дальнейшие заимствования в течение определенного времени.

Очевидно, что существует необходимость перехода от «ручного управления» к четкой системе распределения бюджетных кредитов. В тоже время, нельзя забывать, что часть из них может быть направлена на осуществление мероприятий, связанных с ликвидацией последствий стихийных бедствий и техногенных аварий. Так как эти процессы сложно или вообще невозможно предугадать, может сложиться ситуация, при которой в федеральном бюджете просто не останется необходимых объемов денежных средств.

Решение может состоять в заморозке определенного объема денежных средств, выделенных на бюджетные кредиты. В течении года эти средства можно использовать для получения дополнительных доходов за счет их вложения в высоколиквидные инструменты с минимальным периодом оборота, что обеспечит их оперативное направление на устранение последствий стихийных бедствий и техногенных аварий.

В настоящее время ведется разработка нормативно-правовой базы для разработки системы кредитных рейтингов. Часть экономистов считает, что с этим вполне успешно могут справиться уже существующие международные рейтинговые агентства, такие как Standard & Poor's и Moody's. Но ряд скандалов, связанных с этими агентствами, обвиненными в манипулировании рейтингами отдельных кредитных организаций с целью получения собственной выгоды и высокий уровень политической составляющей в рейтингах этих агентств ставит под сомнение их достоверность.

В Государственной Думе находится на рассмотрении законопроект регулирования работы рейтинговых агентств в России, вводящий понятие аккредитованного в ЦБ агентства. В случае его принятия только такие агентства смогут присваивать рейтинги в регулятивных целях.

Бюджетные кредиты – это не способ субъектов РФ одалживать у государства недостающую сумму «без обременения возмездного характера». Это эффективный инструмент наполнения ликвидностью бюджеты субъектов РФ и местных бюджетов, позволяющий снижать долговую нагрузку субъектов и одновременно обеспечивающий финансовый контроль над предоставленными денежными средствами.

Использованные источники:

1. Бирюков А. О практике предоставления бюджетных кредитов бюджетам субъектов Российской Федерации // Власть. – 2012. – № 1. – С. 12-13.
2. Федеральное казначейство (Казначейства России) [Электронный ресурс]/

Официальный сайт Казначейства России.– [М., 2015]. – Режим доступа: www.roskazna.ru.

3. Министерство Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации.– [М., 2015]. – Режим доступа: www.minfin.ru.

*Мускатиньев А.А., к.т.н.
магистрант 2 курса
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

УПРАВЛЕНИЕ НЕИСПОЛЬЗОВАННЫМИ ОСТАТКАМИ ЕДИНОГО СЧЕТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ

В статье рассматриваются актуальные вопросы использования остатков денежных средств единого счета федерального бюджета в целях получения дополнительных доходов.

Ключевые слова: единый счет, ликвидность, федеральный бюджет, бюджетные кредиты

Одна из важнейших задач, возложенная на Федеральное казначейство - управление ликвидностью Единого счета федерального бюджета.

В сложившейся экономической обстановке в нашей стране, которая фактически приближается к рецессии, одним из ключевых направлений по стабилизации экономической обстановки является повышение эффективности управления государственными денежными средствами.

Внешнее давление на национальную валюту, внешние экономические санкции и падение цен на нефть делают проблематичным формирование бездефицитного бюджета, поэтому поиск новых источников его пополнения является приоритетной целью для Правительства РФ. Одним из таких источников, и довольно существенным, становится управление остатками единого казначейского счета (ЕКС) с целью получения дополнительной прибыли.

Понятие ЕКС дается в статье 6 Бюджетного кодекса РФ. Основной идеей системы (ЕКС) является то, что профицит ликвидности в какой-то части государственной администрации может использоваться для покрытия дефицита в другой ее части.

Единый казначейский счет позволяет обеспечивать качественное обслуживание исполнения федерального бюджета и проведение бесперебойных операций по кассовым выплатам из федерального бюджета.

Понятие ликвидности ЕКС дают С.Е. Прокофьев и В.Н. Саранцев, где ликвидность ЕКС определяется как «способность в определенный временной период произвести своевременную оплату денежных

обязательств за счет средств федерального бюджета» [1].

Управление ликвидностью ЕКС направлено на обеспечение возможности проведения операций по оплате предъявляемых денежных обязательств, сохраняя в целом положительный баланс единого счета федерального бюджета.

Управление ликвидностью ЕКС осуществляется по следующим направлениям:

1. Привлечение средств на ЕКС бюджета.
2. Проведение кассовых выплат под текущую потребность.
3. Уменьшение количества банковских операций, замещение их внебанковскими.
4. Управление неиспользованными остатками ЕКС бюджета [2].

Рассмотрим подробнее способы управления неиспользованными остатками ЕКС бюджета. Основными операциями по управлению остатками средств являются:

1. Размещение средств федерального бюджета на банковских депозитах.
2. Операции покупки (продажи) иностранной валюты
3. Предоставление бюджетных кредитов.
4. Операции покупки (продажи) ценных бумаг по договорам РЕПО.

Порядок размещения бюджетных средств на банковских депозитах определяются ст. 236 Бюджетного Кодекса Российской Федерации.

Следует отметить, что размещение бюджетных средств не является российским изобретением, данную деятельность практикуют практически все казначейства иностранных государств.

Депозиты размещаются в уполномоченных банках, советующих определенным критериям (величина уставного капитала, наличие международных рейтингов, вхождение в систему страхования вкладов и отсутствие претензий со стороны регулятора). Любой банк, удовлетворяющий этим критериям, может принять участие в аукционе на заключение договоров банковского депозита.

За период с 2008 по третий квартал 2014 год на депозитах коммерческих банков общий объем размещения составил более 18 594,64 млрд. рублей. За указанный период объем доходов превысил 136,33 млрд. рублей. В 2013 объем доходов от размещения составил 30,6 млрд. руб., что в 1,4 раза превышает показатели 2012 года. Ожидается, что объем доходов от размещения по итогам 2014 года превысит один миллиард долларов, что является очень высоким результатом.

Казначейством России регулярно проводятся процедуры отбора заявок кредитных организаций на заключение договоров банковского депозита, основываясь на рыночных принципах, денежно-кредитной политике ЦБ РФ и финансовой политики Минфина РФ. В качестве площадки используется Московская биржа и Санкт-Петербургская Валютная Биржа. Информация

размещается на официальном сайте Федерального Казначейства (roskazna.ru).

Для понимания объемов размещения приведем конкретный пример: 20 ноября 2014 года состоялась процедура отбора заявок на размещение 100 миллиардов рублей. Срок размещения составил 14 дней, процентная ставка составила 10,50 процентов годовых.

17 ноября 2014 года был проведен первый в истории валютный аукцион. Федеральным казначейством на банковских депозитах было размещено 2, 130 миллиарда долларов США [3]. Такое размещение помимо дохода позволяет стабилизировать ситуацию на валютном рынке. Казначейство России и в дальнейшем планирует проводить валютные аукционы, наращивая объемы размещаемых средств.

Операции по размещению временно свободных средств федерального бюджета на банковские депозиты на фоне постоянного дефицита ликвидности в банковской системе предоставляют банкам возможность привлекать значительные объемы средств. Данный механизм особенно интересен тем, что в отличие от операций рефинансирования Банка России (РЕПО, ломбардные кредиты), привлечение таких депозитов не требует от банков передачи в качестве обеспечения ценных бумаг или других активов.

Стоит отметить, что за весь период размещения средств федерального бюджета на банковских депозитах, банками ни разу не было допущено просрочки возврата денег. Случаи невозврата также отсутствовали.

Постановлением Правительства РФ от 26.11.2007 № 803 установлено, что Федеральное казначейство без ограничений осуществляет все виды валютных операций, регулируемых Федеральным законом "О валютном регулировании и валютном контроле". В тоже время, оно фактически является владельцем огромного объема денежных средств. Оборот Казначейства России в полтора раза превышает совокупный оборот всех коммерческих банков в России. Поэтому, все операции, совершаемые Казначейством России на валютном рынке, согласовываются с Минфином России и ЦБ РФ.

Федеральным казначейством приобретаетс довольно серьезный объем иностранной валюты, предназначенный как для текущих валютных операций, так и для пополнения суверенных фондов.

Бюджетные кредиты в 2014 году привлекли 50 субъектов РФ.

Самая большая сумма, которая одномоментно была в размещении - 82 миллиарда рублей.

Бюджетные кредиты предоставляются по ставке 0,1% годовых на временные кассовые разрывы при исполнении бюджетов субъектов РФ.

Согласно данным Федерального казначейства, на 1 июля 2014 года больше всего набрали бюджетных кредитов такие регионы, как Татарстан (67,1 млрд. рублей), Краснодарский край (54,6 млрд рублей), Московская область (40,1 млрд рублей), Саратовская область (21,3 млрд рублей) и

Кемеровская область (17,2 млрд рублей). Не обращаются за кредитами к государству только четыре региона: Ненецкий, Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий автономные округа и Сахалинская область.

Развитие инструмента бюджетных кредитов заключается в переходе в текущем году на бюджетирование под потребности и выход на уровень муниципалитетов.

Стоит отметить, что начата выдача бюджетных кредитов на уровне городов и районов субъекта РФ. В первом полугодии 2015 году осуществляется пилотный проект по выдаче бюджетных кредитов муниципалитетам, причем количество муниципалитетов для каждого субъекта РФ ограничен двумя. По результатам этого проекта будет приниматься решение о дальнейшем развитии подобной практики.

Вместе с этим, планируется введения системы кредитных рейтингов для субъектов РФ при получении бюджетных кредитов. На текущий момент случаи невозвратов бюджетных кредитов отсутствуют. Но потенциально может создаться ситуация, при которой это станет возможным.

Каждый случай невозврата или задержки должен формировать кредитную историю субъекта РФ. Санкциями могут являться как уменьшение предельно возможных сумм последующих заимствований либо запрет на дальнейшие заимствования в течение определенного времени.

В настоящее время ведется разработка нормативно-правовой базы для реализации подобной системы рейтингования.

Механизм размещения временно свободных средств бюджета на счетах коммерческих банках под залог ценных бумаг (РЕПО) рассматривается Минфином, в том числе, как мера поддержки банковской системы, так как позволяет предоставить кредитным организациям дополнительную ликвидность.

Порядок размещения определяется приказом Федерального казначейства (Казначейство России) от 9 января 2014 г. N 1н «Об утверждении Порядка осуществления операций по управлению остатками средств на едином счете федерального бюджета в части покупки (продажи) ценных бумаг по договорам РЕПО»

Минфин планировало начать размещать в банках остатки средств на счетах Казначейства через механизмы однодневного и недельного РЕПО с июля 2014 года, позже дата была передвинута на сентябрь и еще раз — на конец октября. Перенос сроков начала размещения обусловлен необходимостью согласования технических деталей проведения операций с ЦБ РФ.

Впервые три тестовых аукциона РЕПО под залог ОФЗ были проведены с 21 по 23 января 2015 года, а с 01 апреля 2015 года Минфин начал на регулярной основе проводить такие сделки. Банкам было предложено по 20 млрд. рублей по минимальной ставке 14% [4].

Первоначально организованы сделки типа РЕПО овернайт, есть

договоры РЕПО, заключённые на 1 день. Данный тип является самым простым и на нем планируется отработать технологию. В 2015 году рассматривается возможность проведения сделок РЕПО с другим сроком.

В условиях бюджетного дефицита реализация ОФЗ и повышение спроса на них является приоритетной задачей. Использование такого инструмента позволит существенно повысить спрос, так как фактически создается отложенный спрос на эти долговые инструменты. Это особенно актуально в условиях невозможности внешних заимствований.

Позиция Минфина и Казначейства России состоит в постепенном замещении депозитных операций операциями РЕПО.

Стоит отметить, что в 2015 году Минфин РФ может вернуться к использованию механизма государственных краткосрочных облигаций (ГКО). При этом речь идет именно об инструменте краткосрочного привлечения ресурсов для покрытия кассовых разрывов бюджета, а не о ГКО как о долговом инструменте для покрытия бюджета.

Минфин России и Федеральное казначейство успешно справляются с задачей получения дополнительной прибыли, используя различные механизмы управления неиспользованными остатками ЕКС бюджета.

В текущих экономических условиях сложно переоценить важность дополнительных источников финансирования бюджета. Полученный экономический эффект от этих операций измеряется миллиардами рублей. Запуск новых инструментов, оптимизация используемых – все это позволяет эффективно управлять остатками ЕКС.

Использованные источники:

1. Прокофьев С.Е., Саранцев В.Н. Единый казначейский счет федерального казначейства: состояние и перспективы // Финансы и кредит. – 2010. – № 11. – С. 4.
2. Пролубникова О.Е. Ликвидность единого казначейского счета. Направление развития и идентификация показателей // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10(3). – С. 646.
3. Федеральное казначейство (Казначейства России) [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Казначейства России.– [М., 2015]. – Режим доступа: www.roskazna.ru.
4. Министерство Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации.– [М., 2015]. – Режим доступа: www.minfin.ru.

*Муслимова А.З., к.п.н.
доцент
Кабдыракманов Т.Ж.
студент
специальность Математика
КГУ им. А. Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай*

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МАТЕМАТИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В настоящей статье автор ведет речь о преподавании математики на экономических специальностях колледжей и вузов. Для усиления мотивации изучения математики применяется профессионально направленное обучение.

Ключевые слова: обучающиеся, преподавание математики, профессиональное образование, технологии обучения.

Во всем мире идет непрерывный процесс совершенствования профессионального образования. Он связан с изменяющимися социально-экономическими условиями, научно-техническим прогрессом, которые предъявляют повышенные требования к уровню подготовки специалистов различных областей деятельности.

Акцентируется внимание на том, что в современных условиях необходимо обеспечить подготовку высококвалифицированных специалистов, способных к профессиональному росту и профессиональной мобильности.

По данным, полученным в результате интервьюирования выпускников и обучающихся последних курсов, подготовка молодых специалистов более чем на две трети не соответствует существующему и перспективному спросу на рынке труда. Поэтому необходимо оптимизировать в целом систему профессиональной подготовки в соответствии с происходящими и прогнозируемыми изменениями в экономической и социальной инфраструктуре, ибо инновационный подъем качественного развития страны на новом уровне возможен при наличии компетентных специалистов, способных принимать эффективные экономические решения, создавать и проектировать экономические информационные системы, обладающих сформированной экономико-аналитической готовностью.

Перед педагогами профессиональной школы стоит принципиально новая общекультурная задача – целенаправленно готовить юных граждан не только к труду и познанию, но и полноценному вступлению в противоречивые социально-экономические отношения в стране в условиях перехода ее к рыночному типу. Подготовка таких конкурентоспособных выпускников возможна только в условиях усиления профессиональной

направленности обучения.

С профессиональной деятельностью тесно связана технология, которая реализует себя через систему средств этой деятельности. Модель профессиональной деятельности можно характеризовать отношением времени развития той или иной технологии ко времени творческой активности специалиста [1]. Это отношение ориентировано на некоторое устойчивое ядро в знаниях специалиста, по отношению к которому формируется система знаний, требующаяся в его профессиональной деятельности. Поэтому условием успешной профессиональной деятельности становится умение перестраивать систему своей деятельности с учетом социально значимых целей и ограничений [2].

В разработке содержания и технологий профессионального образования существенное место уделяется проблемам конкурентоспособности, лидерства, профессиональной эффективности. При этом отмечается, что важнейшей чертой будущего экономиста и специалиста государственного муниципального управления является владение логикой поиска управленческих решений, оценка приоритетов, рассмотрение вариантов, выбор пути, который наилучшим образом отвечает целям, вытекающим из данной ситуации.

Все эти качества формируются в процессе изучения математических дисциплин. Изучение сложных экономических проблем жизни и принятие управленческих решений усложняются без методов построения и анализа математических моделей реальных явлений, которые являются мощным методом познания действительности и управления ее различными сторонами.

Современный этап математизации таких наук, как экономика, управление качеством, экономическая теория, теория экономического анализа, теория принятия решений, антикризисное управление и т.д., характеризуется широким использованием математических моделей различной сложности. Математика исходит из экономической практики, создавая математические модели явлений, и возвращается к ней, показывая возможность применения результатов, полученных на основе изучения этих моделей. Современная математизация представляет собой закономерное явление в развитии научного познания, что подтверждается не только сохранением основных причин активизации процесса математизации в настоящее время, но и их все большим влиянием на будущий прогресс научного познания.

Также математика в силу своего высокоорганизованного культурного содержания, своеобразной игры с окружающим миром создает значительные предпосылки для саморазвития и проявления самоорганизации, которые, в свою очередь, способствуют развитию будущего специалиста в целом. В связи с этим математическая подготовка будущих экономистов и специалистов государственного муниципального управления

рассматривается как важная составная часть базового профессионального образования, и поэтому, преподавание математики должно быть достаточно фундаментальным и иметь четко выраженную прикладную направленность.

Основой технологии формирования математических умений у будущих экономистов, является комплекс творческих заданий. Для их выполнения обучающийся должен актуализировать полученные ранее математические знания для решения конкретной экономической задачи, то есть разработать модель решения одной из предлагаемых проблем для реальных экономических условий.

Для достижения последнего тщательно продумывается построение системы учебных задач, ориентированных на развитие математической подготовки обучающихся, на обучение их математическим методам решения задач, встречающихся в их будущей профессиональной деятельности.

Например, решение экономических задач на подсчет максимальной прибыли или минимальных издержек нельзя обойтись без понятий предельных издержек или предельной прибыли, а эти величины находятся с помощью математических понятий, как производная функций.

Рассмотрим примеры задач на данную тему:

Пример1: Издержки производства K тенге связаны с выпуском продукции x тыс. единиц следующей зависимостью:

$$K = 0,00025x^3 + 0,0025x^2 + 0,58x + 19.$$

Определите предельные издержки при выпуске 20 тыс. ед. продукции.

Решение: Из экономического применения производной функции, издержки производства K зависят от количества выпускаемой продукции x :

$K = K(x)$. Предел $\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta K}{\Delta x}$, если он существует, называется предельными издержками: $\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta K}{\Delta x} = K'(x)$. [1]

Поэтому надо найти производную функции издержек

$K'(x) = 3 * 0,00025x^2 + 2 * 0,0025x + 0,58$, теперь вместо x подставляем 20 тыс.ед. и получаем:

$$K'(x) = 0,00075x^2 + 0,005x + 0,58$$

$$K'(20000) = 0,00075 * (20000)^2 + 0,005 * 20000 + 0,58 = 300100,58 \text{ ден.ед.}$$

Предельные издержки при выпуске 20 т.ед. продукции будут 300100,6 ден.ед.

Пример2. Издержки при выпуске некоторого вида продукции определяются формулой: $K(x) = 0,00025x^3 + 0,0025x^2 + 0,58x + 19$, $15 \leq x \leq 50$, где x - объем выпускаемой продукции за месяц, тыс. ед. Определить, при каком количестве выпускаемой продукции прибыль будет максимальной, если единица продукции реализуется по цене 2,1 руб.

Профессиональная направленность математической подготовки

достигается путем планомерного и целенаправленного развития содержательно-методических линий курса математики и раскрытия их прикладного аспекта путем рассмотрения на спецкурсах прикладных задач экономического содержания с учетом специфики будущей профессиональной деятельности обучающихся.

Входящая в структуру спецкурсов содержательная учебная информация разного вида образует целостную образовательно-профессиональную среду, позволяющую не только преподавать обучающимся прочные теоретические знания и сформировать математические умения, но и развить у них профессионально значимые качества.

При этом решаются следующие задачи:

- изучение современных математических методов, используемых в экономике, иллюстрация их применения на примерах различных задач экономического содержания;
- обучение будущих специалистов основным математическим понятиям и методам, необходимым для изучения дисциплин общепрофессионального и специального блоков;
- формирование у обучающихся умения решать профессиональные задачи с применением математических методов;
- демонстрация возможностей применения математических методов для решения задач, имеющих экономическое содержание;
- повышение уровня математической подготовки, необходимого для овладения профессиональными дисциплинами, базирующихся на основе математики;
- овладение обучающимися основами современного математического аппарата применительно к экономической направленности;
- выработка у обучающихся умений составлять простейшие математические модели по экономической проблематике с использованием современного математического аппарата [3].

Для формирования у будущих экономистов математических умений, важным моментом в процессе обучения является момент активного включения обучающихся в процессы усвоения базовых умений по математике, развития качеств, необходимых будущему экономисту, подготовки к будущей профессиональной деятельности. Такое включение осуществляется на занятиях при помощи различных педагогических приемов. Значительную роль в математической подготовке играет момент вовлечения обучающихся в самостоятельную работу, который позволяет развивать у будущих специалистов способность самостоятельно ориентироваться в практической ситуации, реально оценивать ее и принимать оптимальные решения в ходе своей хозяйственной деятельности.

Реализация рассмотренных идей профессиональной подготовки будущего экономиста позволит достичь «основной цели профессионального образования – подготовки квалифицированного специалиста

соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией и ориентирующегося в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности; удовлетворению потребностей личности в получении соответствующего образования».

Таким образом, основными тенденциями повышения качества профессионального образования будущих экономистов и специалистов государственного муниципального управления являются следующее: дальнейшее совершенствование прогрессивных и проектирование новых профессионально-ориентированных технологий математической подготовки будущих экономистов и специалистов государственного муниципального управления; использование достижений математических наук в методике профессионального образования экономистов, которое значительно расширит ассортимент средств учебно-методического сопровождения профессионального образования будущих специалистов. [4]

Профессионально-прикладная математическая подготовленность экономиста обеспечивает высокую результативность его труда, является одним из важных условий успешной адаптации специалиста в профессии. Процесс формирования профессионально-прикладной математической подготовленности будущих экономистов эффективен, если:

- математическое образование базируется на квалификационных требованиях к уровню профессионально-математической компетентности экономиста, осуществляется на основе сочетания фундаментально-научного и предметно-конкретного, прикладного аспекта с первых этапов обучения;
- содержательное наполнение компонента учебного плана формируется на основе профессионально-прикладного подхода, стимулирующего овладение обучающимися системой практических компетенций с учетом специфики и вариативности профессиональной деятельности экономиста, актуальных и перспективных потребностей рынка труда и тенденций развития экономической математики;
- образовательный процесс, строится на основе интеграции математических, информационно-компьютерных, специально-экономических, нормативно-правовых знаний, обеспечивает включение обучающихся в реальные социально-экономические исследования, проекты;
- созданы условия для выбора обучающимися и реализации им индивидуальной траектории профессионально-личностной самореализации в выбранном виде профессионально-экономической специализации. [5]

Использованные источники:

1.Махмутов М.И. Принцип проблемности в обучении. // Вопросы

психологии. – 1984. – № 5. – С. 30–31

2. Семушина Е.И. Математическая подготовка будущих экономистов и специалистов государственного и муниципального управления как составляющая их качественного профессионального образования. «Научный вестник Уральского академии государственной службы», №2(3). - 2008. - С.91-94.

3. Напеденина Е.Ю. Некоторые аспекты формирования профессионально-прикладной математической подготовленности будущих экономистов // Вестник Тамбовского государственного университета. – 2008. - № 1. – 0,4 п.л.

4. Павлов И. В. Принципы формирования структуры содержания довузовской подготовки по математике с использованием информационных технологий для экономических специальностей. <http://www.pavlov-iv.ru>

5. Реализация межпредметных связей экономики и математики в средней школе. <http://planetadisser.com>

*Мустаева А.И.
студент бго курса
Институт экономики, финансов и бизнеса
Россия, г. Уфа*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье обосновывается необходимость повышения эффективности использования материальных ресурсов, рассматриваются обобщающие показатели, характеризующие эффективность использования материальных ресурсов предприятия.

Ключевые слова: материальные ресурсы, материалоемкость, материалоотдача, себестоимость, эффективность.

Эффективное планирование, распределение и использование материальных ресурсов является одним из основных факторов успешной деятельности предприятий. Чем лучше и эффективнее используются материальные ресурсы, тем меньше себестоимость продукции, что, в свою очередь, влияет и на ее конкурентоспособность. Под материальными ресурсами следует понимать предметы труда, потребляемые в процессе производства в виде сырья, материалов, покупных изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии.

Материальные ресурсы в широком смысле слова представляют собой совокупность вещественных условий воспроизводства. Первоисточником материальных ресурсов является природа, хотя в реальной жизни все материальные ресурсы создаются в процессе целесообразной деятельности человека и являются продуктом труда в вещественной форме. Сущность материальных ресурсов определяется тем, что они являются материально-

вещественной основой жизнедеятельности человека и общества.

Материальные запасы представляют собой часть материального потенциала экономики. Важно заметить, что это материальные ресурсы, которые в данный момент времени «выключены» из процесса производства в связи с выполнением ими роли своеобразного «буфера» между производством и потреблением, или товары, находящиеся на той или иной стадии движения по каналам сферы обращения.

Удовлетворение предприятия в материальных ресурсах осуществляется двумя путями: экстенсивным и интенсивным (Рисунок 1). Экстенсивный путь предполагает увеличение добычи и производства материальных ресурсов и связан с дополнительными затратами. Интенсивный путь удовлетворения потребности предприятия в материалах, сырье, топливе, энергии и других материальных ресурсах предусматривает более экономное расходование имеющихся запасов в процессе производства продукции [1, с. 4-6].



Рисунок 1 - Основные пути улучшения обеспеченности материальными ресурсами [1, с. 6]

Следует отметить, что потребление материальных ресурсов характеризуется их общим и удельным расходом. Общий расход материальных ресурсов предполагает потребление отдельных видов или вместе взятых материальных ресурсов на выполнение всей

производственной программы в отчётном периоде и учитывается в натуральном выражении.

Удельным расходом конкретного вида ресурсов называется их средний расход на единицу произведенной годной продукции. Его определяют делением всего количества материальных ресурсов, израсходованных на производство данной продукции в отчётном периоде МР, на количество годных единиц этой продукции Q:

$$m1 = MP / Q,$$

где m1 - удельный расход конкретного вида ресурсов,

МР - количество материальных ресурсов, израсходованных на производство данной продукции,

Q - количество единиц этой продукции.

Одним из инструментов изыскания возможностей снижения себестоимости продукции и рационального использования материальных ресурсов является оценка эффективности использования материальных ресурсов предприятия. Для решения поставленных задач применяется система показателей, характеризующих эффективность использования материальных ресурсов предприятия. Выделяют следующие обобщающие показатели эффективности использования материальных ресурсов:

- материалоёмкость (величина затрат материальных ресурсов на производство единицы продукции);
- материалоотдача (отношение стоимости произведенной продукции и суммы материальных затрат);
- коэффициент соотношения темпов роста объёма производства и материальных затрат (отношением индекса валовой или товарной продукции к индексу материальных затрат);
- удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции (отношением суммы материальных затрат к полной себестоимости произведенной продукции);
- коэффициент использования материалов (отношение фактической суммы материальных затрат к плановой).

В экономической литературе принято считать, что из всех рассмотренных показателей наиболее объективную оценку эффективного использования материальных ресурсов дает показатель материалоемкости. Таким образом, можно сделать вывод, что для повышения эффективности использования материальных ресурсов на предприятии необходимо, в первую очередь, разработать мероприятия по снижению материалоемкости.

Использованные источники:

1. Литвишков, Е. Материальные ресурсы предприятия. Анализ использования / Е. Литвишков. - М.: Лаборатория книги, 2010. - 49 с.

Мустафина А.И.
студент 3-го курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Уровень развития любого государства, страны, региона измеряется тем, что реализовал ли каждый гражданин свое право на труд, свое желание приносить пользу обществу, наилучшим образом применяя свои способности, свой талант, свои знания в той области, которая ему наиболее интересна; получая взамен достойные средства для расширенного воспроизводства своих затраченных физических или интеллектуальных сил, для дальнейшего развития своей личности [1].

Система оплаты труда в коммерческих организациях выбирается руководителем самостоятельно. В бюджетных учреждениях используется повременная система оплаты труда.

Условия и требования к работникам почти не менялись с 2008 г., уровень заработной платы остается низким. Однако в 2012 г. был принят Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», в котором предусмотрено повышение оплаты труда отдельных категорий работников одновременно с повышением качества оказания услуг в сфере образования, медицины, культуры, социального обслуживания населения. При этом в соответствии с п. 1 Указа Правительству РФ поручено обеспечить увеличение к 2018 г. размера реальной заработной платы в 1,4-1,5 раза, и доведение в 2012-2018 гг. средней заработной платы отдельных категорий работников до средней заработной платы в регионах [2].

Чтобы убедиться, увеличивается ли заработная плата работников, рассмотрим заработную плату работников социальной сферы и науки в РФ и РБ за 2013-2014 гг. [3].

Таблица 1 Заработная плата категории работников за 2013-2014 гг., руб.

Категории работников	2013 г.		2014 г.		2014 г. к 2013 г.	
	РФ	РБ	РФ	РБ	РФ	РБ
Педагоги дошкольных образовательных учреждений	23363	19380	25592	21488	1,10	1,11
Педагоги общего образования	29038	23892	31535	24736	1,09	1,04
Педагоги учреждений ДО	21593	18163	25324	21492	1,17	1,18
Преподаватели и мастера СПО и НПО	25144	20650	27691	24227	1,10	1,17
Преподаватели учреждений ВПО	40428	37226	47188	40232	1,17	1,08
Врачи	42253	38118	46231	39090	1,09	1,03
Средний медицинский персонал	24102	19837	26310	20335	1,09	1,03
Младший медицинский персонал	14313	12226	16130	13298	1,13	1,09
Социальные работники	14759	12083	18291	14260	1,24	1,18
Работники учреждений культуры	21072	14002	23879	16466	1,13	1,18

Научные сотрудники	41623	29940	48212	37678	1,16	1,26
Педагоги образовательных, медицинских организаций, оказывающих соцуслуги детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей	24177	18448	28586	22358	1,18	1,21

Из таблицы видим, что в 2014 г. по сравнению с прошлым годом в РФ г. увеличилась средняя заработная плата социальных работников 1,24 раза, по Башкирии – научных сотрудников в 1,26 раз. Средняя заработная плата по России осталась почти на том же уровне у педагогов общего образования, врачей и у среднего медицинского персонала – зарплата повысилась всего в 1,09 раз. В Башкирии также зарплата не изменилась, врачей среднего медицинского образования – зарплата увеличилась у них в 1,03 раза, у педагогов общего образования в 1,04 раза. В целом по РФ повысилась в 1,14 раза, в Башкирии – в 1,13 раза.

Самые большие зарплаты – у преподавателей учреждений высшего профессионального образования – в РФ заработная плата составляет 47188 руб., в РБ – 40232 руб.), у научных сотрудников (в РФ заработная плата – 48212 руб., в РБ – 37678 руб.), и у врачей – 46231 руб., в РБ – 39090 руб.

Самую наименьшую зарплату получают работники категории из младших медицинских работников – их зарплата в среднем в РФ составляет 16130 руб. (в РБ – 13298 руб.), затем социальные работники, средняя зарплата за год составила 18291 руб. по РФ, в РБ – 14260 руб., и работники учреждений культуры – 23879 руб., в РБ – 16466 руб.

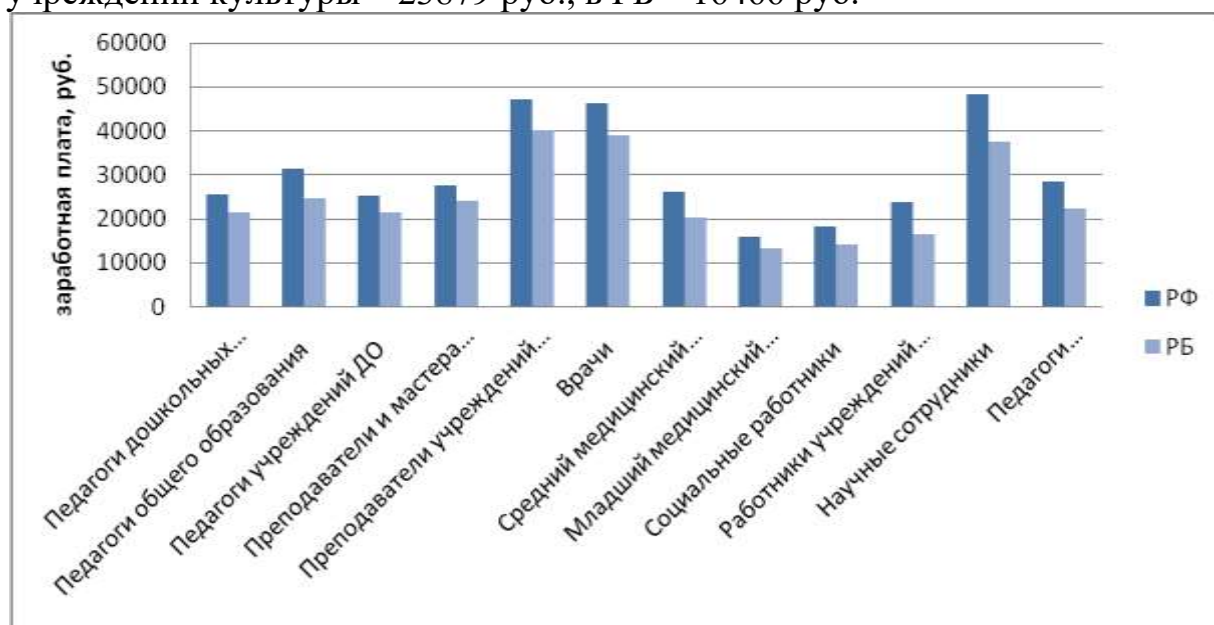


Рисунок 1. Зарботная плата работников бюджетной сферы за 2013-2014 гг.

Но, к сожалению, сотрудники не до конца понимают свою ответственность. Как говорилось выше, сотрудник должен приносить пользу

обществу, наилучшим образом применяя свои способности, свои знания в той области, которая ему наиболее интересна.

Поэтому, в рамках Программы совершенствования системы оплаты труда бюджетников был начат переход к эффективному контракту в сфере науки.

Эффективный контракт – это трудовой договор с сотрудником, содержащий описание должностных обязанностей, особых условий оплаты труда, мер социальной поддержки и критериев оценки эффективности деятельности сотрудника для выплаты дополнительных бонусов. Таким образом, зарплата специалиста согласно эффективному контракту будет зависеть не только от нахождения на рабочем месте, но и от эффективности его работы [4].

Подобная система оплаты труда уже присутствует во многих развитых странах мира.

Также в планах 2014-2015 гг. предусмотрены такие пункты по Программе по совершенствованию систему оплату труда бюджетников, как:

- разработка показателей эффективности деятельности работников учреждений;

- совершенствование квалификационных требований к работникам с учетом современных требований к качеству услуг;

- становление базовых окладов по профессиональным квалификационным группам.

Такая система в будущем в России должна привести к более справедливой оплате труда: зарплата работников обязана зависеть от сложности ими выполняемой работы.

Использованные источники:

1. Статистические методы исследования регионального рынка труда: монография / Г.А. Салимова. – Уфа: БАГСУ, 2011. – 83 с.

2. Официальный сайт Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим открытого доступа: <http://www.consultant.ru/>.

3. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим открытого доступа <http://www.gks.ru/>.

4. Системы оплаты труда бюджетников 2014 [Электронный ресурс]. – Режим открытого доступа <http://www.budgetnik.ru/art/3532-sistema-oplaty-truda-byudjetnikov-2014>.

*Мустафина И.З.
студент 4 курса
Экономический факультет
ФГБОУВПО Башкирский Государственный Аграрный
Университет*

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА (НА МАТЕРИАЛАХ ГУППЗ «БЛАГОВАРСКИЙ»)

Аннотация

Статья посвящена обзору ключевых действий оптимизации затрат предприятия в период назревающего кризиса. Материал представлен и раскрыт. В статье содержится решения и меры, которые проводит предприятие для избегания состояния банкротства.

Ключевые слова: кризис, оптимизация затрат, управленческие решения, финансовая деятельность.

Нынешний год ознаменован кризисным явлением в мировой экономике. Сегодня мы можем наблюдать системный финансовый кризис, который зачастую сравнивают с великой депрессией 20-хх гг. прошлого столетия.[1]

На данный момент 44 % отечественных компаний находятся в нелегком либо чрезвычайно тяжелом экономическом положении. Для множества предприятий основанием упадка стала цепная реакция в виде падения спроса, уменьшения размеров выгоды, возникновения убыточности производства и резкого снижения платежеспособности.[4]

В таких условиях одними из основных факторов выживания организации становится оптимизация затрат. Однако решительные меры по сокращению затрат часто не приносят желаемых результатов даже в краткосрочной перспективе.

Объектом исследования является предприятие ГУППЗ «БЛАГОВАРСКИЙ»

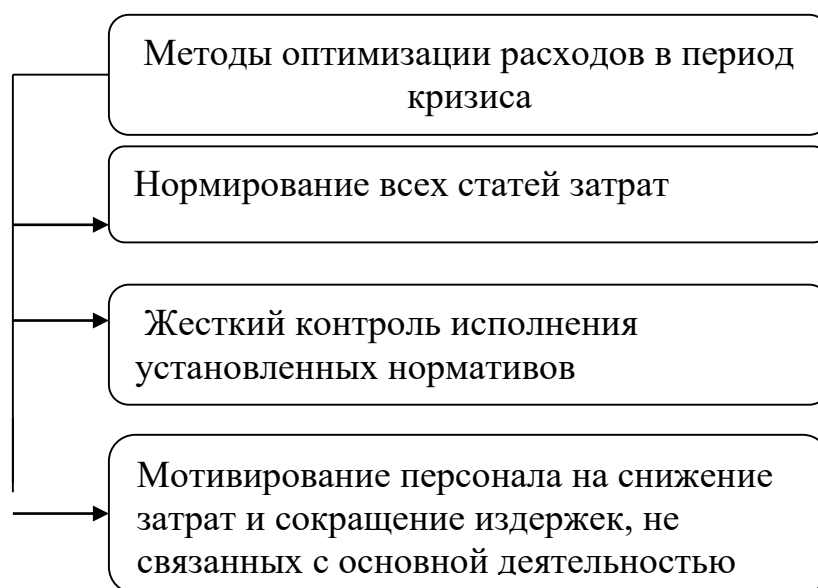


Рисунок 1 Основной метод эффективной оптимизации расходов на предприятии в период кризиса.

Такой расклад не станет сознательно революционным, хотя имеет возможность выдать существенные эффекты, которые поспособствуют удержать расходы организации ГУППЗ «Благоварский» на непосредственно установленном уровне. В масштабах отмеченных направлений оптимизации исполняются следующие процедуры.

Программа связанная с оптимизацией затрат на предприятие ГУППЗ «Благоварский»

Программа	Содержание
Бюджетирование	Это-планирование затрат с передачей полномочий по их осуществлению менеджерами подразделений, которые могут в значительной степени снизить издержки предприятия. Это может позволить оптимизировать движение необходимых денежных потоков.
Горизонтальная и вертикальная интеграция.	Предполагает объединение фирмы с другими покупателями. Увеличение объемов закупки позволит получить скидки.

Анализ возможностей аутсорсинга.	Стратегия аутсорсинга включает определение направлений деятельности, которые можно передать в аутсорсинг, анализ рисков в зависимости от аутсорсинговой компании, анализ экономической эффективности аутсорсинга различных направлений. Тем самым корректируется соотношение фиксированных и переменных затрат и появляется возможность уменьшить риск и объем убытков при сокращении продаж. Внедрение новых форм расчетов с контрагентами (векселя, бартер).
Оптимизация технологических процессов.	Рациональное управление затратами в кризисной ситуации предполагает сохранение продуктивных и сокращение неэффективных расходов. Несмотря на то что такое деление затрат для каждого предприятия индивидуально, можно выделить некоторые общие моменты.

Рисунок 2 Оптимизация затрат на предприятие ГУППЗ «Благоварский»

В условиях кризиса предприятию принято разработать предложения по выявленным недостаткам, придется увеличить в целях минимизации рисков следующие расходы:

1. Расходы по экономической безопасности. Следует усилить систему риск-менеджмента, правовую систему, провести процедуры юридического аудита всех аспектов деятельности компании; провести антикризисный аудит системы информационной безопасности.

2. Инвестиции в человеческий капитал (расходы на поддержание морального духа и корпоративной идеологии коллектива, переквалификацию и переподготовку).

3. Расходы на маркетинг, проведение маркетинговых и научных исследований, на разработку новых продуктов, проектирование и внедрение в производство новых видов продукции, затраты на формирование собственной независимой от внешних кредитных влияний товаропроизводящей сети. Это необходимо для компаний, собирающихся работать и в период, и после кризиса, а не сворачивать бизнес в ближайшее время.[2]

4. Затраты на реорганизацию бизнеса и внедрение инноваций. Современный кризис уже приступил к перераспределению ресурсов: финансовых, производственных, интеллектуальных. Сейчас происходят

серьезные изменения в расстановке сил на рынке и в политике. Поэтому каждому предприятию придется пройти свой путь изменений в организационной структуре и корпоративной культуре, что потребует дополнительных вложений.

5. Расходы на бизнес-интеграцию, организацию и финансирование деловых и отраслевых союзов, ассоциаций, клубов. Совместная деятельность в условиях кризиса является наиболее эффективной. Координация действий, общие интересы, совместное решение сложных вопросов в органах государственного управления, объединение для совместных закупок сырья и материалов, снабженческая, производственная, сбытовая кооперация и экономия на масштабах дают значительные преимущества на рынке.[3]

К универсальным расходам, уменьшение которых не приведет к значительным потерям в период кризиса, относятся:

1. Расходы на топливо, электроэнергию, сырье и материалы;
2. Расходы на поддержание высокого статуса (расходы на служебный автотранспорт, на аренду престижного офиса в центре города).
3. Скрытые и неявные затраты (издержки неполученной или упущенной выгоды). Эти затраты не отражаются ни в каких отчетах, поэтому с ними никто не борется. В то же время, увидим ли мы в каждом предприятии рациональное использование каждого квадратного метра помещений? А если сдать в аренду, то можно и заработать.
4. Расход на дивиденды. Отказ от выплат дивидендов учредителям и акционерам в пользу укрепления финансовых позиций, создания стабилизационного фонда предприятия, для выживания компании в кризисный период.

Итак, в условиях кризиса оптимизация издержек - один из наиболее действенных инструментов, которым предприятие может воспользоваться для стабилизации финансового положения. Однако, это только одно из направлений, в котором следует сегодня двигаться. Для преодоления кризиса предприятию необходима целая система взаимосвязанных мероприятий по снижению затрат, стимулированию продаж, оптимизации денежных потоков, работе с дебиторами, реформированию политики коммерческого кредитования, реструктуризации кредиторской задолженности, внедрение нового оборудования за счёт которого снизятся затраты.

Предлагаем замену оборудования убойно-перерабатывающего цеха.

Таблица 1 Изменения расходов по обычным видам деятельности

Наименование показателя	2014 г.	Планируемый год.	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Материальные затраты, тыс. руб.	314092	376030	61938	119,72
Затраты на оплату труда, тыс. руб.	88149	101062	12913	114,65
Отчисления на социальные	22379	24944	2565	111,46

нужды, тыс. руб.				
Амортизация, тыс. руб.	23904	24597	693	102,90
Прочие затраты, тыс. руб.	5465	5465	0	100,00
Итого	453989	532098	78109	117,21

В результате внедрения нового оборудования, производственная себестоимость увеличится на 17,21 % (в связи с повышением затрат на оплату труда и материальных затрат).

Так же на увеличение коммерческих расходов окажут влияние представительские расходы, расходы на рекламу, затраты на оплату труда, что составит 10% от уровня анализируемого периода. Так управленческие расходы составят - 106198 тыс. руб., коммерческие - 15764 тыс. руб.

Чем эффективнее предприятие использует данные инструменты сегодня, тем с меньшими потерями оно выйдет из кризиса завтра.[5]

Использованные источники:

1. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление: Учебник для студентов / Ю.А. Арутюнов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 416 с.
2. Балдин, К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: Учебное пособие / К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013. - 268 с.
3. Беляев, А.А. Антикризисное управление.: Учебник для студентов вузов / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 319 с.
4. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с.
5. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций [Электронный ресурс]: курс лекций/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 211 с.
6. Кузнецов, С.Ю. Антикризисное управление. Курс лекций: Учебно-методическое пособие / С.Ю. Кузнецов. - М.: ФиС, 2010. - 176 с

Мусяева Э. Н.
студент 4 курса
Натальин А. А., к.э.н.
доцент
Экономический факультет
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Любая страховая компания – сложная система, которая состоит из отдельных элементов. В основе каждого из них лежит определенный бизнес-процесс.

Американские ученые М.Хаммер и Д.Чампи определяют бизнес-процесс как «совокупность различных видов деятельности, в рамках которой

«на входе» используются один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя».

Преподаватель Санкт-Петербургского Государственного Экономического Университета Денис Горулев дает следующее определение данной категории: «Бизнес-процесс — это набор необходимых и достаточных мероприятий, оптимально (наиболее эффективно) связывающих начало (точку входа в процесс) и результат решения (точку выхода из процесса) определенной экономической, административной или бизнес-задачи. Другими словами это мероприятия, приводящие к заданной результативности процесса»

Традиционно бизнес-процесс определяется как логически выстроенная последовательность действий по решению конкретизированных задач.

Пристальное внимание к бизнес-процессам объясняется тем, что их реализация обеспечивает прозрачность, контролируемость и управляемость бизнеса, способствует реализации намеченных целей и поддержанию эффективного роста.

В деятельности страховых компаний можно выделить множество повторяющихся бизнес-процессов. Но это не значит, что все они должны находить свое применение в каждой компании. Наличие тех или иных бизнес-процессов зависит от разных составляющих: масштабов деятельности фирмы или её филиала, стратегии развития и целевых ориентиров, финансового и кадрового потенциала.

Всю процедуру страхования можно представить в разрезе отдельных составляющих, или бизнес-процессов.

Основными бизнес-процессами страхования являются:

- страховой маркетинг;
- разработка страховых услуг;
- продажа страховых продуктов;
- андеррайтинг;
- сопровождение договоров страхования;
- урегулирование убытков.

Все перечисленные бизнес-процессы могут быть связаны двумя способами. Первый основан на вертикальном и линейном управлении, т.е. когда данные процессы существуют параллельно и управляются из одного центра, либо когда указанные функции выполняются одними и теми же сотрудниками. Второй способ заключается во взаимодействии бизнес-процессов между собой, при этом они являются звеньями одной горизонтальной технологической цепочки. Функционирование данной системы можно представить следующим образом. (Рис 1)

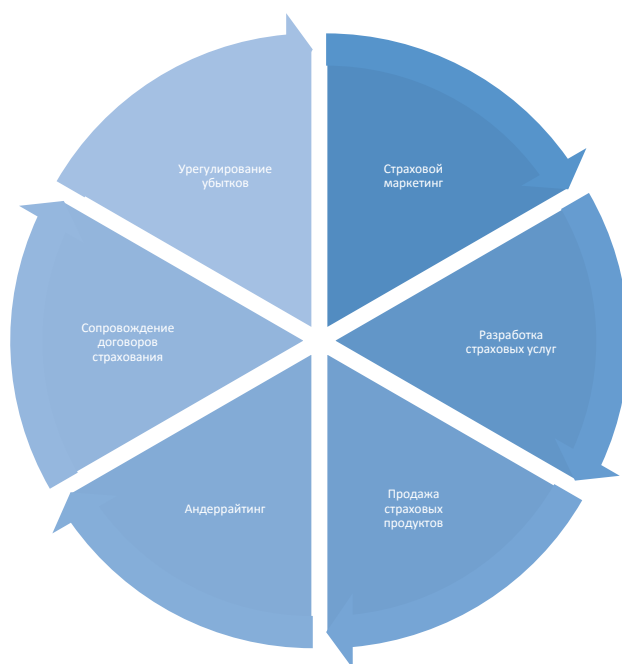


Рис. 1. Взаимосвязь основных бизнес-процессов

Данный подход предполагает коренную перестройку и интеграцию всех бизнес-процессов. Формируются специальные подразделения, которые наделены конкретными функциями. Это помогает гибко, оперативно и в полной мере удовлетворять запросы и потребности продавцов и клиентов. Благодаря конкретизации и разделению функций весь процесс страхового предпринимательства становится более структурированным и понятным, что позволяет своевременно выявлять слабые места и перестраивать бизнес-процесс так, чтобы избежать появления таких недостатков в дальнейшем.

Формирование отдельных функциональных подразделений в страховой компании может столкнуться с проблемой поиска квалифицированных специалистов и значительными финансовыми затратами на осуществление их деятельности. Но именно эти действия в дальнейшем позволяют сократить затраты времени и ресурсов и повысить эффективность деятельности компании. К примеру, освобождение продавцов от выполнения несвойственных им функций позволяет больше рабочего времени уделять продажам, а значит приносить больше страховой премии.

Данная система управления является относительно молодой и поэтому в реализации бизнес-процессов существует ряд проблем. В настоящее время приобретает все большее значение использование нетрадиционных каналов продаж страховых продуктов – через Интернет, банки, почтовые отделения и автосалоны, что ставит под сомнение необходимость использования страховых агентов в распространении страховых услуг. Современное состояние страхового рынка России отражается в недостаточном понимании

места и роли страховых посредников в развитии страхового дела. Актуальность проблемы определяется высокими темпами развития страховой индустрии и происходящими изменениями в ее организации, а также объективной необходимостью развития агентских сетей в России, разработки новых подходов к построению агентских сетей. Развитие данного направления для страхового бизнеса позволяет охватить более широкий круг потенциальных клиентов, а также быстрее выйти на новые рынки.

В период сложной экономической ситуации клиенты становятся еще более разборчивыми и тщательными при выборе страхового продукта. Это обостряет конкуренцию страховщиков и заставляет их совершенствовать предлагаемые ими продукты. Клиент нуждается в простом и понятном продукте, который будет учитывать отдельные аспекты его жизнедеятельности. Формирование персонального продукта позволит включать лишь ряд услуг, которые необходимы клиенту. Такая персонализация будет иметь преобладание над продажей стандартных продуктов.

Пристальное внимание необходимо уделять сохранению старых клиентов, а не только поиску новых. Этого можно достигнуть путём связи процессов сопровождения договоров и урегулирования убытков и процессом продаж (Рис 2) Своевременное предложение перезаключения договора или его пролонгации способствует увеличению объемов продаж и тем самым доходов компании.



Рис.2 Взаимосвязь бизнес-процессов

Создание единой информационной базы с полной историей о клиентах существенно облегчит процесс персонального ценообразования. С помощью такой базы можно эффективно использовать систему скидок для порядочных и ответственных клиентов, а также контролировать крупные убытки, если не работать с непорядочными клиентами, которые занимаются профессиональным мошенничеством. Принятие такого решения позволит сформировать «здоровую» клиентскую базу страховой компании, что упростит ведение бизнеса и даст возможность управлять убыточностью портфеля.

Таким образом, резко изменившиеся внешние и внутренние условия ведения бизнеса, диктуют новые правила игры на рынке. По мере развития страхового рынка и ограниченного числа клиентов страховых компаний усиливается конкуренция между ними. Побеждают в конкурентной борьбе те компании, которые гибко, быстро и адекватно реагируют на изменения внешней среды, имеют отлаженные взаимосвязанные процессы разработки, производства, продажи своих продуктов и сервисного обслуживания клиентов.

Использованные источники:

- 1.Горулев Д. А. Развитие бизнес-процессов и страховой андеррайтинг: учеб. пособие / Д. А. Горулев. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. -80с.
- 2.Николенко Н.П. Реинжиниринг страховой компании: монография / Н. П. Николенко. –М.: Страховое ревю, 2011. – 100с.
- 3.Страхование сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.insur-info.ru/>

*Муталлапова А.А.
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ И ИХ НАЗНАЧЕНИЕ

На сегодняшний день Пенсионная система РФ имеет сложную структуру с множеством участников, при этом одну из ведущих ролей в ней играют работодатели, т. к. именно они вносят в пенсионный фонд РФ на счета своих сотрудников обязательные страховые взносы, формирующие будущую пенсию. Страховые взносы в эти внебюджетные фонды обязаны начислять следующие категории:

- **организации с сотрудниками**, которым выплачивается заработная плата, и (или) подрядчиками — физическими лицами, которые получают вознаграждение за свою работу;
- **ИП с сотрудниками**, которым выплачивается заработная плата, и (или) подрядчиками — физическими лицами, которые получают вознаграждение за свою работу;

- **физические лица без статуса ИП**, которые начисляют зарплату сотрудникам и (или) вознаграждение подрядчикам — физическим лицам;

- **ИП и лица, которые занимаются частной практикой** (нотариусы, юристы, врачи) и работают на себя, а не на работодателя.

К выплатам и вознаграждениям, которые облагаются взносами, в частности, относятся: заработная плата; надбавки и доплаты; выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда; премии и вознаграждения; оплата (полная или частичная) организацией за своего работника товаров (работ, услуг, имущественных или иных прав); выплаты и вознаграждения в виде товаров (работ, услуг).[1]

Изменение тарифов и базы для начисления страховых взносов представлено в таблице 1.

Таблица 1 Тариф страховых взносов 2011-2015 гг.

Года	Тариф страховых взносов			База для начисления страховых взносов, руб.
	ПФР	ФСС	ФОМС	
2011	26%	2,90%	5,10%	463000
2012	22%	2,90%	5,10%	512000
2013	22%	2,90%	5,10%	568000
2014	22%	2,90%	5,10%	624000
2015	22%	2,90%	5,10%	711000

Предусмотрен переходный период, в течение которого для отдельных категорий плательщиков предусматривается постепенное понижение тарифов страховых взносов. К этим категориям относятся: плательщики ЕНВД, УСН; индивидуальные предприниматели, применяющие ПСН; некоммерческие организации; организации, осуществляющих деятельность в области информационных технологий; члены экипажей судов.

Неуплата, а также несвоевременная и частичная уплата страховых взносов работодателями влечет за собой нарушение пенсионных прав застрахованных лиц — работников. Отрицательными последствиями неуплаты страховых взносов являются:

- отсутствие необходимого стажа для приобретения права на трудовую пенсию. Особенно данная проблема затрагивает интересы лиц, претендующих на досрочное пенсионное обеспечение, для которого законодательством установлены требования к стажу на соответствующих видах работ и повышенные требования к страховому стажу (например, мужчинам и женщинам, работавшим на работах с тяжелыми условиями труда, для назначения досрочной трудовой пенсии требуется соответственно 12,5 и 10 лет стажа на соответствующих видах работ, а также 25 и 20 лет страхового стажа);

- занижение суммы расчетного пенсионного капитала при его индексации в связи с несвоевременной уплатой страховых взносов.

- отсутствие возможности инвестировать средства пенсионных

накоплений и, как следствие, неполучение инвестиционного дохода.

Именно поэтому, на законодательном уровне закреплена обязанность работодателя своевременно и в полном объеме уплачивать страховые взносы в бюджет ПФР и вести учет, связанный с начислением и перечислением в указанный бюджет.

Полнота и своевременность уплаты страховых взносов имеет социальное значение, так как является материальной гарантией обязательного медицинского обеспечения и обязательного пенсионного обеспечения для граждан в случаях, когда они лишены возможности иметь заработок или утрачивают его в силу возраста, состояния здоровья и по другим причинам, которые рассматриваются в качестве страховых рисков.

Использованные источники:

1. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации: [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 15.12.2001 №167-ФЗ (ред. от 01.12.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. О государственном пенсионном обеспечении в РФ : [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 15.12.2001 г. № 166-ФЗ // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Сираева, Р.С. Пенсионная проблема в РФ [Текст] / Р.С. Сираева, Р.А. Заманова // NovaInfo . – 2014 . - №29. – С. 181-183.
4. Сираева, Р.С. Пенсионный фонд РФ сегодня [Текст] / Р.С. Сираева, И.А. Миннигалеев // NovaInfo . – 2014 . - №29. – С. 211-215.

*Мутчаева М.М.
студент 3-го курса
Тахумова О.В., к.э.н.
научный руководитель
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

ИНФЛЯЦИЯ, ЕЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Аннотация: В современном мире показатель инфляции - один из основных индикаторов состояния экономики страны. В конечном счете, это процесс обесценения национальной валюты, в связи с этим в статье рассматривается ее сущность, виды, методы борьбы с инфляцией.

Ключевые слова: инфляция, денежное обращение, спрос, государство.

Инфляция является характерной чертой нынешнего развития экономики. Исходя из существующих диспропорций в экономике, инфляция выступает значимой причиной их усиления и раскачивания равновесия в экономике. Учитывая практический опыт многих стран, можно говорить о том, что инфляция распространена повсеместно. Инфляция (в переводе с латинского inflation- вздутие) – это процесс переполнения каналов денежного обращения бумажными денежными средствами сверх реальных

хозяйственных потребностей, в результате чего они обесцениваются, и происходит рост цен.

Рост инфляции происходит из-за чрезмерного увеличения самой денежной массы. Помимо этого, также повышение инфляции может наблюдаться вследствие увеличения вздувания цен, за которым опять же следует увеличение денежной массы. Рост цен может поддерживать и ускорение обращения платежных средств.

Важно отметить, что увеличение денежной массы в обращении имеет место быть и при неизменном объеме денежной массы в том случае, когда будет возрастать скорость денежного обращения либо будет сужаться предложение товаров на рынке. Взаимодействие и переплетение данных процессов сводит воедино эффект различных инфляционных факторов. Степень обесценения денег определяется, прежде всего, в соответствии с изменениями темпов роста цен на товары.

В экономической науке широко известна теория инфляции спроса. Она гласит, что в основе инфляционного механизма стоит чрезмерное увеличение совокупного спроса в условиях полной занятости ресурсов. Спрос, в этом случае, не способен обеспечить увеличение объемов производства. Например: финансирование дефицита государственного кредита путем денежной эмиссии воздействует на спрос и предложение ликвидных средств, вызывая при этом снижение процентной ставки, что стимулирует инвестиции мультиплицированный рост доходов и спроса. В итоге образуется инфляционный разрыв между спросом и предложением, который делает неотвратимым рост цен.

Инфляция подрывает стимулы роста экономики, повышения ее эффективности на базе научно-технического прогресса. Помимо этого, она обесценивает ресурсы амортизационных фондов, и следствием этого является нехватка средств на замену изношенного оборудования. Инфляционные процессы обесценивают не только сбережения граждан, но и их текущие доходы, которые не могут угнаться за ростом цен. Также подрывается мотивация к высокопроизводительному труду. Номинальный рост доходов в большей степени носит инфляционный характер и не связан с затратами и результатами труда. Неравномерное повышение заработной платы в разных отраслях и предприятиях, применение различных компенсационных выплат – все это перестраивает структуру доходов и разрушает стимулы к труду.

Инфляционных процессов опасаются все слои общества. Тем не менее, инфляция сильнее задевает интересы тех, кто получает доходы в относительно постоянных размерах: пенсии, стипендии, фиксированный процент по ценным бумагам и т.д. Притом известно, что заработная плата рабочих и служащих, в большинстве случаев, не успевает за ростом цен, хотя и постоянно повышается.

Мировая практика имеет богатый опыт форм и методов

антиинфляционной политики. Данная политика содержит в себе широкий набор денежно-кредитных, бюджетных, налоговых мероприятий, политику доходов и программ стабилизации, вплоть до проведения радикальных денежных форм. Для уменьшения платежеспособного спроса государству приходится уменьшать расходы бюджета, поднимать налоги и увеличивать продажу государственных ценных бумаг. Самый распространенный инструмент кредитной политики - учетная ставка процента. При ее повышении затрудняется возможность коммерческих банков получать кредиты у центрального банка. Следовательно, сокращаются ресурсы коммерческих банков, что ограничивает их операции.

Стагфляция – это переплетение инфляции и безработицы. Она представляет особую сложность для экономической политики. В связи со стагфляцией известные методы урегулирования инфляционных процессов приходят к взаимоисключению, образуя порочный круг. Методы борьбы с инфляцией пагубно сказываются на экономическом росте, и вызывают опасения падения производства и увеличения безработицы. В то же время попытки стимулирования развития производства и снижения уровня безработицы являются причиной увеличения инфляции. Сами по себе способы регулирования в обоих случаях одни и те же, но действовать они должны в противоположных направлениях. Из этого следует, что «победить» стагфляцию чисто рыночными методами довольно сложно.

В ряде случаев государства в целях борьбы с инфляцией идут на проведение денежных реформ. Результатом реформ может быть оздоровление денежной системы, замена обесценивающихся бумажных денег на новые. Для реорганизации денежного обращения используются различные методы: нуллификация, деноминация, и др.

Успешные результаты денежных реформ, как правило, достигаются в том случае, когда они проводятся в комплексе с другими мерами, направленными на стабилизацию экономического положения.

В заключение можно сказать, что нарушение денежного обращения, инфляционные процессы ведут к довольно серьезным для экономики последствиям. Практически нет государства, которое бы в той или иной степени, в определенный период своей истории не столкнулось бы с подобными проблемами. Однако, уровень инфляции, ее контролируемость, в большинстве случаев, отличаются в разных странах. Незначительные темпы роста инфляции – это эффект поддержания сбалансированного и устойчивого экономического роста и, одновременно, это успех государственного регулирования денежного обращения.

Использованные источники:

1. Андрианов В. Д. Инфляция: причины возникновения и методы ее регулирования; Экономика - Москва, 2012. - 184 с
2. Валовой Д.Г., Вареник В.Д., Бубенцов Л.В. Экономика. Издательство «ЩИТ-М». Москва-2014. – 360 с.

3. Савельева О.Г., Тахумова О.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014, Издательство: ООО "Консалтинговая компания Юком" (Тамбов)
4. Тарасевич Л.С. Макроэкономика. - М.: Высшее образование, 2013 - 654 с.
5. Тахумова О.В. Оценка факторов развития внешнеэкономической деятельности регионов в условиях институциональных изменений. Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2015. № 2 (47). С. 178-182

*Мухамадиева А. Г., к.э.н.
зав.кафедрой «Экономика и туризм»
Асанкызы-Касымханова М.
магистрант 2 курса
Восточно-Казахстанский государственный
университет имени Сарсена Аманжолова
Казахстан, г. Усть-Каменогорск*

МИРОВОЙ РЫНОК ТУРИСТСКИХ УСЛУГ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены состояние мировой туристской индустрии. Несмотря на возникшие в последние годы проблемы, связанные с глобальным финансово-экономическим кризисом, нестабильной политической ситуацией в ряде туристических центров мира, отрасль сохраняет позиции одного из крупных, высокодоходных и быстро развивающихся секторов мировой экономики. Развитие туризма все в большей мере приобретает характер необходимого элемента социальной и экономической политики стран.

Ключевые слова: международная торговля, всемирно туристская организация, мировой туризм, национальная экономика.

Международный туризм – это достаточно своеобразный сектор услуг, связанный с международным перемещением людей или путешествиями. Эта сфера деятельности представляет собой особую категорию международной торговли, разновидность торговых услуг [1].

В сущности международный туризм - компонент внешней торговли, услуги, которые предоставляют туристу туристские фирмы в форме транспорта, размещения в гостиницах, питания и т.д., фактически обладают природой товара, и являются, как любой другой товар, - предметом купли-продажи на мировом рынке.

Известно, что под международной торговлей понимается обмен товарами между резидентами двух стран, а, следовательно, понятие «международные путешествия» предполагает физическое присутствие

резидента одной страны в другой стране. Все товары и услуги, которые потребил резидент во время пребывания в другой стране, составляют категорию торговли, которая обозначается как «путешествия». Также стоит отметить, что ценность туристской поездки, то есть путешествия, превышает зафиксированный объем расходов, поскольку люди имеют возможность ознакомиться с жизнью и культурой других стран и народов во время путешествия.

В международной торговле, а именно в секторе международных путешествий, происходит наиболее быстрый рост, который стимулируется увеличением доходов, сокращением реальных затрат, повышением оперативности средств связи и скорости перевозок. Сектор международных путешествий играет значительную роль в экономике многих стран.

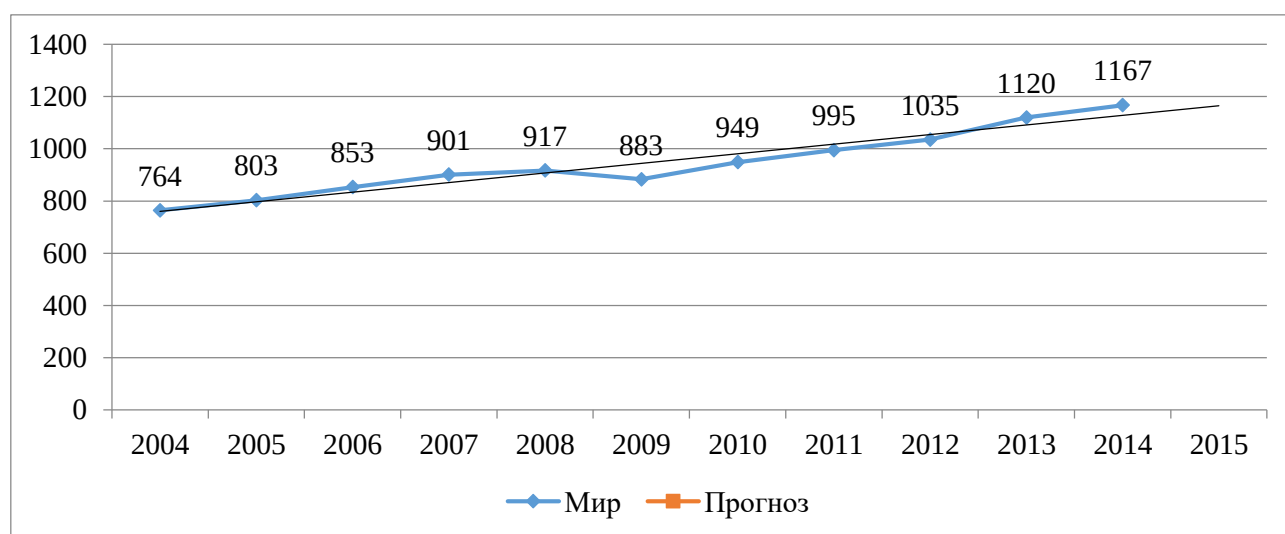


Рисунок 1. Динамика мирового туристического потока, 2004-2015 гг., млн. чел.

Источник: [1]

Данные рисунка 1 позволяют проследить следующие тенденции в динамике мирового туристского потока. Так, за период с 2004 по 2014 гг., можно наблюдать положительную тенденцию в отношении данного показателя, о чем говорит увеличение потока туристов на 335 млн. человек, или на 48%. Однако, по итогам 2009 года, мировой туристский поток снизился на 7,8% в сравнении с 2008 годом. Такое ослабевание было вызвано, прежде всего, глобальным финансово-экономическим кризисом 2008-2010 гг. в результате которого, многие международные туристские компании либо обанкротились, либо подняли цены, что сопровождалось спадом продаж и вследствие этого, желающих провести отпуск за границей становилось все меньше.

В частности, данный показатель характеризуется неустойчивыми темпами роста, например, наибольший темп роста, был отмечен в 2004 году,

по сравнению с 2003 годом, и достиг отметки в 10%. Однако, несмотря на затянувшуюся экономическую нестабильность в мире, спрос на международный туризм растет, увеличиваясь ежегодно почти на 40 млн. туристов, а мировой туристский поток в 2012 году превысил отметку в 1 млрд. прибытий.

Таблица 1- Структура мирового туристического потока по целям визита, 2004-2012 гг. (млн. чел., %)

Цель посещения	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Досуг, отдых, отпуск	396,8	403	431,5	460,5	470,2	449	479	501,3	538,2
Друзья, родственники, религия, лечение	183,1	209,6	228,4	243,8	248,9	238	254	265,4	279,5
Деловые поездки	122,1	129	135,4	135,5	138,3	132	141	147,5	144,9
Без уточнения	61,04	64,48	50,76	63,21	64,54	61,6	65,8	68,81	72,45
В % измерении									
Досуг, отдых, отпуск	52%	50%	51	51	51	51	51	51	52
Друзья, родственники, религия, лечение	24%	26	27	27	27	27	27	27	27
Деловые поездки	16%	16	16	15	15	15	15	15	14
Без уточнения	8%	8	6	7	7	7	7	7	7

По данным «Всемирной туристской организации ООН» (ЮНВТО), структура мирового рынка туризма не претерпела значительных изменений за период 2002-2012 гг. (таблица 1) [2].

Однако стоит отметить сокращение числа деловых поездок на 2% в пользу поездок, связанных с посещением родственников или лечением, которые увеличились на 3% и составили четверть всего потока в 2012 году (280 млн. чел). Наибольшую долю, а именно 52%, в 2012 году, заняли поездки, связанные с туризмом и отдыхом.

По данным «Всемирной туристской организации ООН» (ЮНВТО), половина всех туристских поездок осуществляется в Европу (таблица 2). Отметим, что данный показатель для Азиатско-Тихоокеанского региона увеличился вдвое за период с 2002 по 2012 гг. и составил более 22% от общего мирового значения. Это явилось результатом развития туристского сектора в таких странах, как Таиланд, Индонезия, Сингапур и Филиппины. Однако, зафиксированы сокращение туристического потока в страны Среднего Востока до 52 млн. чел. в 2012 году и замедление темпов роста данного показателя в Африканском регионе (в 2012 году поток уменьшился на 5,3%). Это связано с политической нестабильностью в арабских странах Ближнего Востока и Северной Африки, в результате которых количество

туристов в Египте, Тунисе и других государствах региона заметно сократилось.

Таблица 2 - Структура туристского потока по географическому распределению (Европа, АТР, Америка, Средний Восток, Африка) 2000-2012 гг. (млн. чел./%)

	2000	2005	2010	2011	2012	Среднегодовое изменение в %	Доля туристического потока от общего мирового значения в %
Мир	677	807	949	995	1, 035	3,6	100
Европа	388	449	486	516	534,2	2,5	51,61
АТР	110	154	205	218	233,6	6,2	22,57
Америка	128	133	150	156	163,1	2,9	15,76
Средний Восток	24,1	36,3	58,2	54,9	52	5,2	5,02
Африка	26,2	34,8	49,9	49,4	52,4	6	5,06

По оценкам Всемирной туристской организации (ЮНВТО), на долю туризма в мировом ВВП, учитывая мультипликативный эффект, приходится 9,4 %. Удельный вес туризма в ВВП разных стран составляют: в Греции - 15,5 %, Испании - 15,3%, Австрии - 12,5 %, в России в 6,5 % (рисунок 2).

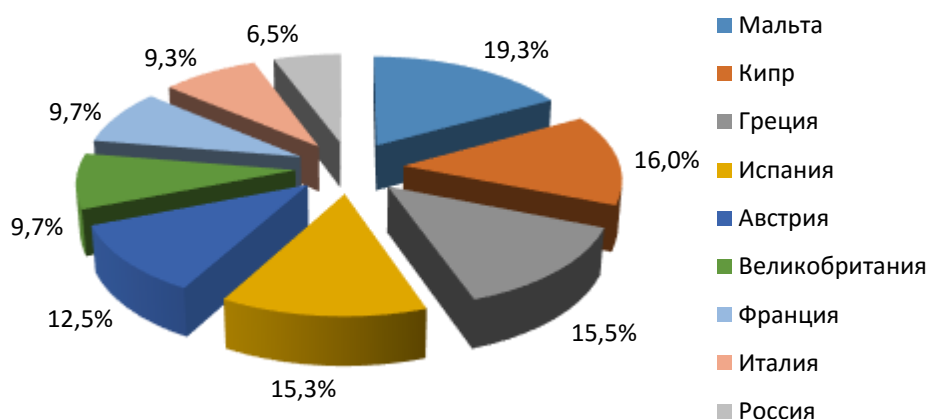


Рисунок 2 Доля туризма в ВВП ведущих стран (2013 гг. в %)
Источник: [116]

Быстро развивающиеся процессы глобализации и региональной интеграции оказывают влияние, как прямое, так и косвенное, на приток

туристов в страну.

Таким образом, отмена каких-либо ограничений на въезд и выезд, а также на перемещение людей внутри региона, и стандартизация законодательства положительно влияют на приток туристов посредством расширения рынка и свободы перемещения. С точки зрения предложения, региональная интеграция и глобализация способствует привлечению и допуску иностранных фирм на рынок страны, повышает рентабельность и конкурентоспособность туристской отрасли, обеспечивает доступом к необходимым ресурсам, например, к иностранному капиталу, информационным технологиям, современным сетям авиалиний, управленческому опыту и квалифицированной рабочей силы.

Стоит отметить, что степень и сила воздействия вышеперечисленных факторов различны в разных странах, причиной этому служат уровень развития страны, структура экономики и характер государственного регулирования. В связи с тем, что барьеры для входа в эту отрасль высоки, а различия между странами существенны, либерализация международных путешествий приведет к большим потенциальным выгодам. Кроме того, глобализация и региональная интеграция способствуют свободному перемещению предпринимательской деятельности между странами.

В результате усиления конкуренции широкое распространение по различным странам мира получили такие гостиничные цепи, как «Sheraton», «Marriott», «Holiday Inn», «Best Western», «Hilton» и др. (Таблица 3).

Данные корпорации имеют возможность проникнуть на зарубежные рынки приобретая собственность, закупаая франшизы и подписания управленческих контрактов.

Таблица 3- Рейтинг 15 мировых отельных брендов (на 1 января 2015 года)

Рейтинг	Сеть отелей	Группа	Количество отелей	Количество комнат	прирост	% прирост
1	Best Western	Best Western	4018	295 254	16 357	5,50%
2	Holiday Inn +HI Express	IHG	3347	421 944	2618	0,60%
3	ComfortInns&Suites	Choice Hotel Internat.	2590	199875	-5613	-2,80%
4	Hampton Inn by Hilton	Hilton Worldwide	1847	181 087	3 678	2%
5	Hilton Hotels&Resorts	Hilton Worldwide	562	197311	-6112	-3,10%
6	Marriott Hotels Resorts	Marriott International	555	205 595	-678	-0,30%
7	Ibis (Megabrand**)	Accor	1519	163484	19012	11,60%
8	Sheraton Hotels&Resorts	Starwood Hotels	415	144648	5136	3,60%
9	Super 8 Motels	Wyndham Hotel	2249	142254	5258	3,70%

		Group				
10	Days Inn of America	Wyndham Hotel Group	1864	150436	-2628	-1,70%
11	Countryard by Marriott	Marriott International	911	134428	2125	1,60%
12	Quality Inn Hotels	Choice Hotel Internat.	1410	128753	4762	3,70%
13	Ramada Worldwide	Wyndham Hotel Group	845	114306	1505	1,30%
14	Home Inns	Home Inns	1119	128621	35704	27,80%

Однако, местные гостиницы, которые обычно невелики, слабее с точки зрения организации и капитала, неустойчивее в сфере маркетинга и управленческого опыта, могут еще более ослабить свое положение на фоне, разрастающихся по всему миру, крупных конкурентоспособных сетей гостиниц, которые будут доминировать над ними.

Например, глобализация окажет существенное влияние на такие страны, как Италия, Греция, Франция, Испания и Великобритания, в которых индустрия туризма в большей степени представлена многочисленными местными предприятиями. В аналогичном положении находятся владельцы таких небольших предприятий и в развивающихся странах.

Поставив, своей основной целью получение прибыли, чтобы не разориться, небольшие местные фирмы и организации стремятся заключить стратегический союз с крупными гостиничными сетями, в основном через договоры-франчайзы (предпринимательский подряд) и договоры на управление, либо основывают свою деятельность на обслуживании рыночных ниш. Таким образом, рынок начинает дробиться, тем самым создавая широкий диапазон цен на услуги и на уровень их качества, а также на разнообразие туристских направлений и маршрутов.

В последние десятилетия международный туризм, превратившись в важнейшую отрасль национальных экономик, потребовал к себе соответствующего научного отношения, в том числе и маркетинговых подходов. Туристский международный маркетинг в настоящее время определяется как управление, посредством которого туристические организации формируют потоки путешественников-туристов, реализуя их потребности.

Лозунг туристского маркетинга - «производить только то, что можно продать, а не пытаться продать то, что можно произвести». Всемирная туристская организация определила в туристском маркетинге три основные функции:

1) контактирование с клиентами, убеждение их в том, что предполагаемое место отдыха и имеющаяся там инфраструктура, достопримечательности и различные преимущества соответствуют тому, что желают получить потребители;

2) разработка и внедрение инноваций в целях поиска новых способов сбыта турпродуктов;

3) контроль-анализ (с помощью многочисленных методов) результатов деятельности по продвижению туристского продукта или услуги на рынке и проверка того, отражают ли данные результаты действительно емкое использование существующих возможностей в туристической сфере.

Таким образом, непосредственное влияние международного туризма на экономику особенно отчетливо проявляется в тех странах, которые привлекают к себе наибольшее число иностранных путешественников, прежде всего, это верно по отношению к западноевропейским странам [3].

Для того чтобы правильно оценить объем вклада иностранного туризма в национальную экономику той или иной страны необходимо использовать не один показатель, а целую систему показателей, которые бы максимально доступно и правильно показывали влияние туристской деятельности на создание новых рабочих мест не только в туристической сфере, но также и в других отраслях услуг и производства, которые в комплексе образуют индустрию туризма.

Так, наряду с прямой занятостью в сфере туристской инфраструктуры наблюдается рост занятости в смежных с туризмом отраслях хозяйства. Спрос на туризм во многом дает стимул для развития отраслей, производящих товары и услуги, в которых нуждаются потребители туристских услуг, активизируя инвестиции в эти сферы производства.

Кроме того, развитие туристской индустрии, строительство и обновление рекреационных территорий и курортных комплексов требуют определенного финансирования.

Увеличение капитальных вложений и рост реального объема производства, спровоцированные возрастанием спроса на туризм, являются характерной чертой оживления экономической деятельности. Толчки, вызванные данным ростом, передаются другим отраслям экономики. В них осуществляется инвестиционная деятельность, создаются новые рабочие места, расширяется торговый оборот и, в конечном счете, результатом данной деятельности становится увеличения доходов населения - заработной платы и прибыли. Часть доходов, поступает государству в форме налогов. Полученные таким образом средства могут быть использованы для инвестирования в туристские проекты, оказание финансовой помощи при организации отдыха социально незащищенных слоев населения, на расширение системы обновления профессиональных туристских кадров и т.д. [4]

Государство и другие инвесторы, стремясь получить выгоду от предоставления займов, направляют денежные средства на новое строительство и капитальное переоборудование объектов туристского сектора. Материальный круг интересов направляет инвесторов на поиски наиболее выгодных условий вложения финансов и кредитования. Ведомые

этими целями они выходят на международные туристские рынки, становясь при этом экспортерами капиталов. Таким образом, основываясь на вышеперечисленных факторах можно рассматривать туризм как один из видов рыночных систем.

На основе проведенного исследования можно определить следующие основные тенденции в развитии международного туризма на современном этапе:

1) До середины 2008 года в течение четырех предшествующих лет наблюдался сильный рост данного сектора. Однако мировой экономический кризис, а также высокие цены на нефть (что влияет на стоимость авиабилета), резкое изменение валютных курсов кардинально изменили тенденцию роста. Так, в 2009 году численность международных путешественников снизилась с 917 до 883 млн. чел., прибыль компаний составила 670 млрд. долл., сокращение туристического потока было отмечено по традиционным туристическим направлениям, включая Турцию и Египет, а также ряде стран Европы, Азии и Ближнего Востока.

2) С 2010 года отмечают неуклонный рост и быстрое восстановление сферы международного туристического сектора, главным образом, благодаря численности выезжающих в другие страны путешественников. Так, их количество достигло своего максимума в 2012 г., составив приблизительно 1млрд. чел. Кроме того отмечается стабильный рост доходов от международного туризма, который в 2012 г. составил 1,1 трлн. долл. [5]

3) Неравномерное распределение международных туристских потоков в разных регионах и странах. В основном туристские потоки концентрируются в Европе и Азии. В то же время увеличивается роль стран Северной и Южной Америки в туристских обменах.

4) Прослеживается позитивное влияние международного тур туризма на экономику всех западноевропейских стран. Однако, данное влияние зависит и от степени развитости экономики и от того является ли страна нетто-импортером или нетто-экспортером туристских услуг. В целом же, наиболее важным показателем в этой сфере является динамика и характер въездного туризма, поскольку именно он стимулирует формирование и развитие туристской индустрии, в той или иной стране.

5) Активное участие страны на рынке международного туризма стимулирует создание новых рабочих мест, производство товаров и услуг и в целом положительно влияет на социально-экономическое состояние страны.

Таким образом, международный туризм представляет собой сложное образование. Как нечто целое он предстает, прежде всего, в отношениях с окружающими макросредами: политической, экономической, социальной, технологической и экологической. Внешний мир активно воздействует на туризм, в одних случаях открывая перед ним широкие возможности, в других - грозя новыми опасностями. В целях устойчивого развития он вынужден приспосабливаться к изменениям во внешнем окружении.

Использованные источники:

1. UNWTO, 2015 (TourismHighlights – 2004- 2015). - 3 с.[Электронный ресурс] <http://www2.unwto.org/>(дата обращения: 20.04.2012)
2. UNCTAD Handbook of statistics, 2013[Электронный ресурс] http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (дата обращения: 24.04.2014)
3. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. М.: «ИНФРА-М», 2012, с. 316
4. Балабанов И.Т. Балабанов А.И Учебное пособие «Внеэкономические связи» [Электронный ресурс] <http://www.bibliotekar.ru/vneshneekonomicheskie-svyazi/63.htm>
5. Полещук, Н. И. Основные тенденции развития международного туризма / Н. И. Полещук // Труды факультета международных отношений: науч. сб. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: В. Г. Шадурский [и др.] — Минск, 2012. — Вып. III. — С. 176—179.

**Мухамадиярова А.Р.
Путятинская Ю.В.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа**

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ГУДВИЛЛА

Аннотация: Статья посвящена оценке бизнеса связанные с сущностью оценки гудвилла как нематериального актива. В статье рассматриваются понятие гудвилла, нематериальных активов, их особенности в оценке бизнеса.

Ключевые слова: оценка стоимости предприятия (бизнеса), гудвилл, нематериальные активы.

Современные фирмы состоят из большого количества активов, основная их часть учитывается на балансе, а часть нет. Следовательно, оценка бизнеса – это оценка активов предприятия в широком смысле. Активы включают в себя как материальные, так и не материальные. При этом, деловая репутация или гудвилл является также нематериальным активом предприятия. Но особенность его состоит в том, что в условиях Российской Федерации, данный вид актива не является частью имущества предприятия и не «ставится» на баланс, как это распространено за рубежом.

Гудвилл, или деловая репутация компании в полной мере участвует в процессе создания прибыли предприятия. Гудвилл рассматривается в деловом мире как стоимость деловой репутации, которая определяется уровнем управления предприятием, его местоположением и удовлетворением потребности спроса на выпускаемую продукцию.

Гудвилл (англ. goodwill) – активы, капитал фирмы, не поддающийся материальному измерению: например, репутация, техническая компетенция, связи, маркетинговые приемы, влияние и др.

Есть два подхода к понятию гудвилла:

- к гудвиллу относят все нематериальные активы предприятия;
- гудвилл - есть величина, на которую стоимость бизнеса превосходит рыночную стоимость его материальных активов и той части нематериальных активов, которая отражена в бухучете.

Гудвилл присутствует только при наличии избыточных прибылей предприятия по сравнению со среднерыночной, и появляется в момент смены собственника. Оценка рыночной стоимости гудвилла требуется при определении стоимости бизнеса, так как стоимость действующего предприятия напрямую зависит от его репутации как в деловых кругах, так и среди потребителей его продукции или услуг.

Определение стоимости деловой репутации производится, когда компания стабильно работает на рынке продолжительное время и имеет доход на единицу стоимости ее чистых активов выше среднего в данном сегменте рынка. Как правило, рыночная стоимость гудвилла определяется при сделках с предприятием.

Поскольку гудвилл нематериален, о его наличии или отсутствии можно судить лишь по успешности бизнеса. К примеру, если среди компаний, работающих в равных условиях (территориальных, ценовых, сервисных), одна привлекает большее количество клиентов, чем остальные, то это свидетельствует о том, что ее гудвилл дороже. Для бизнеса большое значение имеет узнаваемость торговой марки, бренда и формирование постоянной клиентуры. Все это влияет на стоимость гудвилла.

Так как гудвилл представляет собой нематериальный неидентифицируемый актив, он определяется в качестве разницы между суммой нематериальных активов.

Нематериальные активы, одним из которых и является деловая репутация, играют немаловажную роль в получении и увеличении прибыли предприятием. Если предприятие хочет добиться главенствующего положения в отрасли, стабильно и эффективно работать, положительная корпоративная репутация ему просто необходима. Стоимость компании и ее способность противостоять конкурентам зависит не только от использования современного оборудования, запасов сырья и материалов, денежных средств, т. е. материальных ценностей, но и от уровня ее деловой репутации, устойчивого круга клиентов и надежных партнеров, структуры интеллектуальной собственности, известности и других преимуществ, которые являются нематериальными. Преимущества эти достаточно сложно оцениваются. Однако при продаже или покупке компании в процессе слияний и поглощений нужно знать, сколько стоят накопленные ею нематериальные ценности.

Гудвилл можно учитывать по-разному. Либо оценить его как

нематериальный актив, именно этот подход используется в общемировой практике учета, в том числе и в России, либо как дополнительный расход по сделке купли-продажи конкретного предприятия. Оба из этих методов учета гудвилла имеет свои плюсы и минусы. Речь идет о том, что учет гудвилла с использованием первого способа приводит к уменьшению расчетной доходности из-за увеличения балансовой стоимости активов за счет включения в их состав гудвилла, а это может быть встречено участниками рынка негативно.

В итоге можно сделать вывод о том, что при формировании деловой репутации предприятия нужно учитывать многочисленные факторы, начиная с номенклатуры и качества производимых товаров, взаимоотношений с участниками рынка, компаний данной отрасли и региона и заканчивая уровнем квалификации менеджмента и корпоративной культурой.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000 (утв. приказом Минфина РФ от 16.10.2000 г. № 91н).
2. Оценка недвижимости [Текст]: Учебник / Под ред. А.Г.Грязновой, М.А.Федотовой. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 496 с.
3. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник для бакалавров / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков ; под общ. ред. В. И. Бусова. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 430 с. — Серия : Бакалавр. Базовый курс.

*Мухамадиярова А.Р.
Сираева Р. Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РФ

Аннотация: Статья посвящена проблемам финансового обеспечения пенсионной реформы РФ. В статье предлагается ряд мер по решению этой проблемы, прежде всего увеличение накопительной части пенсии за счет страховой.

Ключевые слова: пенсия, Пенсионный фонд России, негосударственный пенсионный фонд, управляющая компания.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) - один из наиболее значимых социальных институтов страны. Это крупнейшая федеральная система оказания государственных услуг в области социального обеспечения в России.

ПФР осуществляет ряд социально значимых функций, в т.ч.:

- установление и выплата страховых пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца), накопительной пенсии, пенсии по государственному пенсионному обеспечению,

пенсии военнослужащих и их семей, социальных пенсий, пенсии госслужащих;

- выдача государственных сертификатов на материнский (семейный) капитал;

- назначение и реализация социальных выплат отдельным категориям граждан: ветеранам, инвалидам, Героям Российской Федерации и др.;

- администрирование страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование;

- назначение и реализация федеральной социальной доплаты к пенсии до уровня прожиточного минимума пенсионера в регионе;

- ведение системы персонифицированного учета прав участников системы обязательного пенсионного страхования;

- формирование, инвестирование и выплата средств пенсионных накоплений;

- адресная помощь пенсионерам и софинансирование социальных программ субъектов РФ;

- реализация Программы государственного софинансирования пенсии;

- реализация международных соглашений.

Финансовые аспекты функционирования пенсионных систем приобретают в последнее время растущее значение в большинстве развитых стран мира, что обусловлено прогрессирующей несбалансированностью поступающих в них доходов и размерами обязательств перед нынешними и будущими пенсионерами. Устойчивое развитие экономики и стабильное состояние финансовых рынков позволяли покрывать дефициты пенсионных систем за счет трансфертов из государственного бюджета, которые, в свою очередь, подписывались расширением суверенных заимствований на фондовых рынках. Однако экономический кризис актуализировал проблематику ресурсного обеспечения пенсионных выплат, поскольку объем дотаций в пенсионную систему из бюджета стал фактором риска состояния государственных финансов, поставив многие из стран перед угрозой реального дефолта по суверенному долгу. С этой точки зрения современная модель пенсионного обеспечения России, несмотря на усилия по ее реформированию, в последние годы испытывает аналогичные проблемы хронического дефицита.

Российская пенсионная система превращается в классическую финансовую пирамиду. Правительство поручило Минтруду и Минфину доработать законопроект в части уточнения объемов межбюджетных трансфертов, влияющих на сбалансированность пенсионной системы, параметров индексации пенсий, а также фиксированной выплаты к страховой пенсии работающим пенсионерам при новых назначениях

пенсий.[2]

18 сентября состоялось заседание правительства, на котором обсуждалось социально-экономическое развитие России до 2017 года. Среди прочего на нем был поднят вопрос пенсионного обеспечения. 16 сентября стало известно, что Минфин предложил отказаться от так называемой фиксированной выплаты будущей пенсии для балансировки бюджета в 2015-2017 годах. Эта мера коснулась тех россиян, которые начали свою трудовую деятельность с 1 января 2015 года.

С 1 апреля социальные пенсии российских пенсионеров выросли на 10,3 процента. Размеры ежемесячной денежной выплаты (ЕДВ) федеральным льготникам (ветераны, инвалиды, граждане, подвергшиеся воздействию радиации, Герои Советского Союза, Герои Социалистического Труда и др.) с 1 апреля проиндексированы на 5,5%.

На 10,3% с апреля повышены пенсии по государственному пенсионному обеспечению, размеры дополнительного ежемесячного материального обеспечения и других социальных выплат, суммы которых определяются исходя из соответствующего размера социальной пенсии. В итоге индексация повысила уровень пенсионного обеспечения свыше 3,7 млн. пенсионеров (из которых свыше 3 млн. человек – получатели социальных пенсий) и более чем 16 млн. получателей социальных выплат, большинство из которых также являются пенсионерами.

Средний размер социальной пенсии после повышения составляет 8 311 рублей. Средний размер социальной пенсии детям-инвалидам составляет 12 371 рубль. Средние размеры пенсий граждан из числа инвалидов вследствие военной травмы и участников Великой Отечественной войны, получающих две пенсии, составляют 29 371 рубль и 31 488 рублей соответственно.

При этом в течение года минимальный уровень пенсионного обеспечения граждан по-прежнему будет не ниже прожиточного минимума пенсионера в регионе, где он проживает. Если размер пенсии в совокупности с другими причитающимися неработающему пенсионеру выплатами будет ниже прожиточного минимума, то ему будет установлена социальная доплата к пенсии.

С 1 февраля 2015 года страховые пенсии более 39 млн. российских пенсионеров были проиндексированы на 11,4 процента исходя из роста потребительских цен за 2014 год. В результате индексации средний размер страховой пенсии по старости с учетом фиксированной выплаты на сегодня составляет 12,9 рублей.

В августе 2015 года будет проведена беззаявительная корректировка страховых пенсий работающих пенсионеров.[1]

В ряду преобразований необходимо отметить формирование современной структуры социальной поддержки населения, гармонизацию интересов государства, предпринимателей и граждан, расширение страховых форм защиты доходов россиян. Преобразования необходимо разделить на

три пункта:

- требуется разработать научный инструментарий для оценки социальных рисков и обоснования соответствующих уровней социальных гарантий пенсионеров и для упорядочения на этой базе организационных, финансовых и правовых форм социального страхования, личного страхования и социальной помощи.

- необходимо предусмотреть новый порядок сбалансированного участия основных социальных субъектов в финансовом обеспечении системы. Речь идет о том, чтобы в объеме затрат:

- повысить долю государства (за счет покрытия расходов по нестраховым периодам) с 8 до 15-20 процентов;

- снизить долю работодателей с 90 до 70-75 процентов

- поднять с 2 до 10-15 процентов долю работников

- нужно усилить взаимозависимость между страховыми взносами и пенсиями.

Определение размера последних должно быть связано с величиной страховых накоплений, определяемой на протяжении всего трудового периода.

Необходима целенаправленная работа по созданию актуарной службы в Пенсионном фонде России для определения государственных обязательств перед застрахованными лицами. Поскольку производится переход на полное пенсионное страхование, то соответственно необходимо четко проводить политику и знать динамику численности работающих, демографическую ситуацию и другие необходимые данные. Исходя из всех этих данных в дальнейшем можно было бы выстраивать оптимальные схемы с возможными системами дополнительного профессионального пенсионного страхования. Предлагается активизировать работу по заключению международных договоров в области пенсионного обеспечения, основанных на принципе пропорциональности, принимая во внимание необходимость соблюдения пенсионных прав граждан и интересы Российской Федерации. В среднесрочной перспективе особое внимание следует уделить созданию общего пенсионного пространства в отношениях с государствами, имеющими с Российской Федерацией интеграционные проекты.

Использованные источники:

1. Пенсионный фонд РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>

2. Зарипова Р.Р., Сираева Р.Р. Совершенствование пенсионной системы // Современное государство: проблемы социально-экономического развития материалы международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса. - 2013. - С. 115-116.

3. Шуматбаева Е.Э., Сираева Р.Р. Необходимость и основные направления

реформирования пенсионной системы//Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ
Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса. - 2011. - С. 229-231.

*Мухаметлатыпов Ф.У., д.с.н.
профессор*

*Миргаязова З.Д.
студент*

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

ПОВЫШЕНИЕ ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ ГОСУДАРСТВЕННЫМ СЛУЖАЩИМ

Тема повышения заработных плат важна для всех жителей России. По заявлениям властей можно сделать вывод, что оклады будут повышать гражданам разных профессий, но в первую очередь государственным служащим.

Увеличение зарплат государственных служащих в последний раз было в октябре 2013 года на основании Указа Президента Российской Федерации на 6%. Заработные платы кабинета министров поднялись до уровня 52 тысяч рублей, а зарплаты рядовых федеральных государственных в 2014 году не индексировались. Суммируя зарплату министра и зарплату рядового служащего, получается неплохая средняя заработная плата государственного служащего.

Экономика России сбавила темпы роста, из-за событий на Украине, которые повлекли взаимные экономические санкции, и соответственно, это не может не сказаться на экономике. Неблагополучная ситуация в экономике, падение ВВП, санкции со стороны Запада препятствуют запланированному повышению заработной платы государственных служащих.

Повышение заработных плат федеральным госслужащим в июле 2015 года – одно из плановых мероприятий исполнения Указа Президента РФ, изданного в мае 2012 года. Согласно указу рост заработных плат государственным служащим и бюджетникам планируется к 2018 году в 1,4-1,5 раза.

На начальном этапе реформы, по статистике, в бюджетной сфере работала примерно пятая часть всех трудоустроенных граждан (14,4 миллиона человек). Большая часть из них занята в образовании, здравоохранении, секторе социальных услуг.

Министерство труда Российской Федерации недовольно заработной платой государственных служащих. Рядовые сотрудники многих территориальных органов федеральной государственной власти получают заработную плату в размере 10-15 тысяч рублей, зарплата их региональных

коллег, как правило, значительно выше.

Работники государственных инспекций по труду в регионах (а это территориальные подразделения Роструда России) зарабатывают, в среднем, 10-12 тысяч рублей в месяц. Руководители этих инспекций получают, в среднем, 30 тысяч рублей. Такая же зарплата и в центральном аппарате Роструда.

Не намного она выше и в самом Министерстве труда - в среднем, 40 тысяч рублей, а у молодого, начинающего специалиста ведомства — 13-14 тысяч рублей. Аналогичная ситуация и в других министерствах, ведомствах и их территориальных подразделениях.

Между тем, средняя зарплата по России составляет 27 тысяч рублей, а по Москве — порядка 60 тысяч.

Напомним, что именно с целью исправления данной ситуации Министерством финансов Российской Федерации в 2014-2016 годах было запланировано увеличение зарплат федеральным государственным гражданским служащим. Предварительно на это планировалось потратить 135 миллиардов рублей (по 45 миллиардов в год). В результате заработные платы федеральных государственных служащих должны вырасти в 2,6 раза и превысить средние по экономике в 1,7 раза.

Министерство финансов предлагает направить деньги на повышение премиального фонда, а не окладов. У Министерства труда на этот счет противоположное видение. Денежное содержание федерального госслужащего состоит из оклада и надбавок, премий.

При установлении соотношения зарплаты и других выплат 50 на 50 потребуется дополнительно в 2014 году 72,2 млрд рублей на денежное содержание плюс 6,3 млрд — на пенсии госслужащим и жилищные субсидии. Эти предложения будут рассмотрены на бюджетной комиссии правительства России.

Будет или нет повышение к 2018 году заработной платы федеральных государственных служащих, вот в чем вопрос. На эти цели в 2015-2017 гг. планируется выделить 462 миллиарда рублей. Астрономическая сумма пойдет «на совершенствование системы оплаты труда и системы государственных гарантий федеральным госслужащим и лицам, замещающим государственные должности».

В то же время возможность реализации данного проекта внушает сомнения, достаточно посмотреть на состояние отечественной экономики, чтобы не питать иллюзий по поводу повышения заработной платы рядовым сотрудникам государственных органов.

А заработные платы рядовых государственных служащих «на местах», иными словами в городках и поселках нашей необъятной страны вновь останутся практически на том же уровне. Сейчас очень актуальна головная боль у начальников маленьких отделов, где взять высококвалифицированных сотрудников на мизерную заработную плату

рядовых служащих.

Учитывая вышеизложенное, увеличение зарплаты госслужащим в 2015 году остается пока под вопросом.

*Мысин М.Н., к.п.н.
доцент, проректор по информатизации и инноватике, заведующий
кафедрой информатики и информационных технологий
«Самарская государственная академия культуры и искусств»
СГАКИ
Россия, г. Самара*

THE KNOWLEDGE ECONOMY INDEX КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРОБЛЕМНЫХ ЗОН СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПОЛИТИЧЕСКОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО КУРСА.

При всем многообразии зарубежных методологических систем изучения экономики знаний своей математической точностью, удобством и проработанностью выделяется методология, предложенная в 2004 году группой аналитиков Всемирного банка в рамках специального проекта «Знания для развития» (K4D)[1]. Центральным звеном данной методологии выступает так называемый индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index, KEI) – комплексный индикатор, отражающий уровень развития экономики, базирующейся на знаниях, в конкретном государстве. Этот показатель характеризует способность страны создавать, импортировать, усваивать и распространять новые знания. Рейтинг стран по данному индексу пересчитывается ежегодно.

Основу расчета индекса экономики знаний составляет методология оценки знаний Всемирного банка (The Knowledge Assessment Methodology — КАМ). Она представляет собой комплекс из 109 качественных и структурных индексов, скомпонованных в четыре крупные агрегированные группы: индекс экономического и институционального режима, индекс образования, индекс инноваций, индекс информационных и коммуникационных технологий.

Индекс экономического и институционального режима (The Economic Incentive and Institutional Regime) характеризует уникальные условия, в которых функционируют экономика и общество данной страны в целом, иллюстрирует состояние экономической и правовой среды, отражает качество институционального регулирования, активность бизнеса и уровень частных инициатив, общую способность данного социума и существующей в стране институциональной системы к продуктивному использованию и инициации нового знания.

Индекс образования и человеческого капитала (Education and Human Resources) показывает средний уровень образования населения и наличие у него навыков, необходимых для создания, трансферта и внедрения новых знаний. Данный агрегированный индекс включает в себя такие частные

показатели, как грамотность взрослого населения, соотношение студентов и школьников к общему количеству лиц соответствующего возраста и т.д.

Индекс инноваций (The Innovation System) обозначает степень развития инновационной системы страны, в состав которой входят производственные компании высокотехнологичных отраслей промышленности, научно-исследовательские центры, высшие образовательные учреждения, профессиональные союзы и ассоциации, а также прочие организации, созданные для импорта и адаптации новейшего зарубежного опыта в различных сферах, и в том числе способные создавать новые знания и базирующиеся на них технологические решения. Здесь же учитывается количество занятых профессиональной деятельностью научных сотрудников, число зарегистрированных патентов, количество и тираж выпускаемых научных журналов и т.д.

Индекс информационных и коммуникационных технологий (Information and Communication Technology, ICT) характеризует состояние информационной и коммуникационной инфраструктуры государства, ее способность эффективно выполнять заложенные функции по распределению, систематизации и обработке информации.

По каждому из указанных комплексных показателей стране присваивается оценка от 1 до 10. Чем выше присвоенное значение, тем выше оценивается уровень развития страны по данному индексу. При подготовке расчетов сводного индекса экономики знаний во внимание принимаются и стандартные экономические и социальные показатели, такие как ежегодный темп роста ВВП, индекс человеческого развития (ИЧР) страны и другие.

Таблица 1-Межстрановой сравнительный анализ индексов экономики знаний развитых стран по методологии Всемирного банка за 2012 год[2]

Страна	KEI		Экономический и институциональный режим (EIR)		Инновации (I)		Образование (E)		ИКТ (ICT)	
	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000
Швеция	9,43	9,65	9,58	9,42	9,74	9,72	8,92	9,67	9,49	9,79
Финляндия	9,33	9,22	9,65	9,50	9,66	9,68	8,77	8,31	9,22	9,37
Нидерланды	9,11	9,34	8,79	9,27	9,46	9,53	8,75	9,03	9,45	9,53
Новая Зеландия	8,97	9,19	9,09	9,16	8,66	8,92	9,81	9,65	8,30	9,02
Канада	8,92	9,07	9,52	8,64	9,32	9,39	8,61	9,22	8,23	9,03
Германия	8,90	8,84	9,10	9,02	9,11	9,09	8,20	8,25	9,17	8,99
США	8,77	9,28	8,41	9,07	9,46	9,55	8,70	9,04	8,51	9,47
Франция	8,21	8,53	7,76	8,49	8,66	8,75	8,26	8,54	8,16	8,35
Греция	7,51	7,60	6,80	8,03	7,83	7,63	8,96	7,21	6,43	7,54
Российская Федерация	5,78	5,28	2,23	1,54	6,93	6,18	6,79	7,80	7,16	5,60
Китай	4,37	3,83	3,79	2,82	5,99	4,35	3,93	3,36	3,79	4,80

Методология оценки знаний Всемирного банка предполагает работу с двумя сводными индексами: рассмотренным выше индексом экономики знаний и более узким по охвату характеризующим области индексом знаний (The Knowledge Index – KI). Основным отличием между ними является то, что индекс экономики знаний, как уже было сказано ранее, рассчитывается как среднее значение четырех агрегированных показателей: индекса образования, индекса инноваций, индекса экономического и институционального режима, индекса информационных и коммуникационных технологий. При расчете индекса знаний институциональный и экономический компоненты не принимаются во внимание, расчет ведется только по трем комплексным показателям.

Методология оценки знаний Всемирного банка позволяет сравнивать уровень развития отдельных стран и их приближенность к переходу к новому типу экономических отношений, в которых главной ценностью и источником добавочной стоимости является знание. Сравнение может вестись между двумя конкретными государствами, в пределах региона, группами стран, для нескольких стран по отношению ко всему миру и т.д. Информационная система KEI и KI индексов, находящаяся в открытом доступе на сайте Всемирного банка дает возможность получать результаты сравнения в удобной графической и табличной форме.

Таблица 2-Сравнение индексов экономики знаний по регионам за 2012 год[1]

№п/п	Изменение рейтинга	Регион	KEI	KI	EIR	I	E	ICT
1	0	Северная Америка	8,80	8,70	9,11	9,45	8,13	8,51
2	0	Европа и Центральная Азия	7,47	7,64	6,95	8,28	7,13	7,50
3	+1	Восточная Азия и Океания	5,32	5,17	5,75	7,43	3,94	4,14
4	+1	Латинская Америка	5,15	5,31	4,66	5,80	5,11	5,02
5	-2	Весь мир	5,12	5,01	5,45	7,72	3,72	3,58
6	0	Ближний Восток и Северная Африка	4,74	4,51	5,41	6,14	3,48	3,92
7	+1	Южная Азия	2,84	2,77	3,05	4,23	2,17	1,90
8	-1	Центральная Африка	2,55	2,43	2,91	3,95	1,44	1,90

В обновленном исследовании, проведенном Всемирным банком в 2012 году, содержатся данные по индексу экономики знаний для 146 стран и территорий. Сведения для расчетов полученных индексов взяты за 2011 год.

Таблица 3-Индекс экономики знаний и его показатели в странах мира в 2012 году[1]

Рейтинг	Тренд	Страна	Индекс экономики знаний	Индекс знаний
1	0	Швеция	9,43	9,38
2	6	Финляндия	9,33	9,22
3	0	Дания	9,16	9,00

4	-2	Нидерланды	9,11	9,22
5	2	Норвегия	9,11	8,99
6	3	Новая Зеландия	8,97	8,93
7	3	Канада	8,92	8,72
8	7	Германия	8,90	8,83
12	-8	Соединенные Штаты Америки	8,77	8,89
55	9	Российская Федерация	5,78	6,96
56	-2	Украина	5,73	6,33
59	11	Беларусь	5,59	6,62
60	-1	Бразилия	5,58	6,05
84	7	Китай	4,37	4,57
110	-6	Индия	3,06	2,89
111	-3	Кения	2,88	2,91
145	-8	Мьянма	0,96	1,22

Внимательно изучив результаты обследования стран, представленные в таблице 3, можно отметить весьма интересные факты, говорящие о том, что готовность институциональной и экономической систем государств к переходу к экономике знаний отнюдь не тождественна количеству создаваемых инновационных технологий, а также объемам промышленного производства и темпам роста ВВП. Например, Соединенные Штаты Америки, являющиеся крупнейшим мировым экспортером высокотехнологичных разработок и продукции, созданной на их основе, уступают позиции в рейтинге Швеции, Финляндии, Канаде. Китай, который по большинству показателей производственного развития, объему внутреннего спроса, структуре и динамике потоков капитала явно опережает нашу страну, на 29 позиций отстает от Российской Федерации с точки зрения готовности к созданию экономики знаний на своей территории. В то же время предсказуемо выглядит размещение государств Центральной Африки на самых нижних строчках рейтинга, поскольку одной из традиционных проблем, присущих этому региону, является растущая неграмотность населения ввиду продолжающегося демографического роста и неблагоприятной социально-экономической ситуации.

Индекс экономики знаний может и должен использоваться заинтересованными правительственными органами для мониторинга эффективности и проблемных зон существующего политического курса. Наглядное сравнение Швеции, занимающей 1 место в рейтинге стран по индексу экономики знаний в 2012 году, и Российской Федерации, находящейся на 55 месте, сразу дает ответ на вопрос о стратегических направлениях, нуждающихся в совершенствовании в нашей стране для ускорения процесса перехода к экономике знаний: тарифные и нетарифные барьеры, качество регулирования, исполнение законодательства, поступления роялти, повышение уровня обеспеченности населения средствами телекоммуникации и компьютерной техникой.

Таблица 4-Сравнительный анализ частных показателей индекса экономики знаний Швеции и Российской Федерации в 2012 году⁴⁴

Переменная	Швеция (Группа нормирования: все страны)		Российская Федерация (Группа нормирования: все страны)	
	Действительное значение показателя	Нормализованное значение показателя	Действительное значение показателя	Нормализованное значение показателя
Тарифные и нетарифные барьеры	77,00	8,14	52,00	2,99
Качество регулирования	1,08	8,95	-0,40	2,38
Исполнение законов	1,76	9,58	-0,64	2,43
Роялти (в долл. США на душу населения)	214,33	9,62	0,05	2,02
Научные публикации в журналах (на млн. чел.)	1,051,66	10,00	125,58	7,86
Количество зарегистрированных международных патентов (на млн. чел.)	100,13	9,72	0,50	7,03
Средняя продолжительность обучения	10,78	9,45	9,12	7,48
Процент населения со средним образованием	136,51	9,79	85,75	7,36
Процент населения с высшим образованием	46,66	9,02	42,04	8,67
Общее количество телефонов на 1000 человек	910,00	10,00	170,00	6,41
Количество компьютеров на 1000 человек	250,00	9,52	20,00	5,95
Количество пользователей сети Интернет на 1000 человек	50,00	9,66	0,00	7.45

⁴⁴ Составлено автором

Графическое отображение приведенных в таблице значений частных индексов более наглядно отображено на рисунках 1 и 2

Sweden

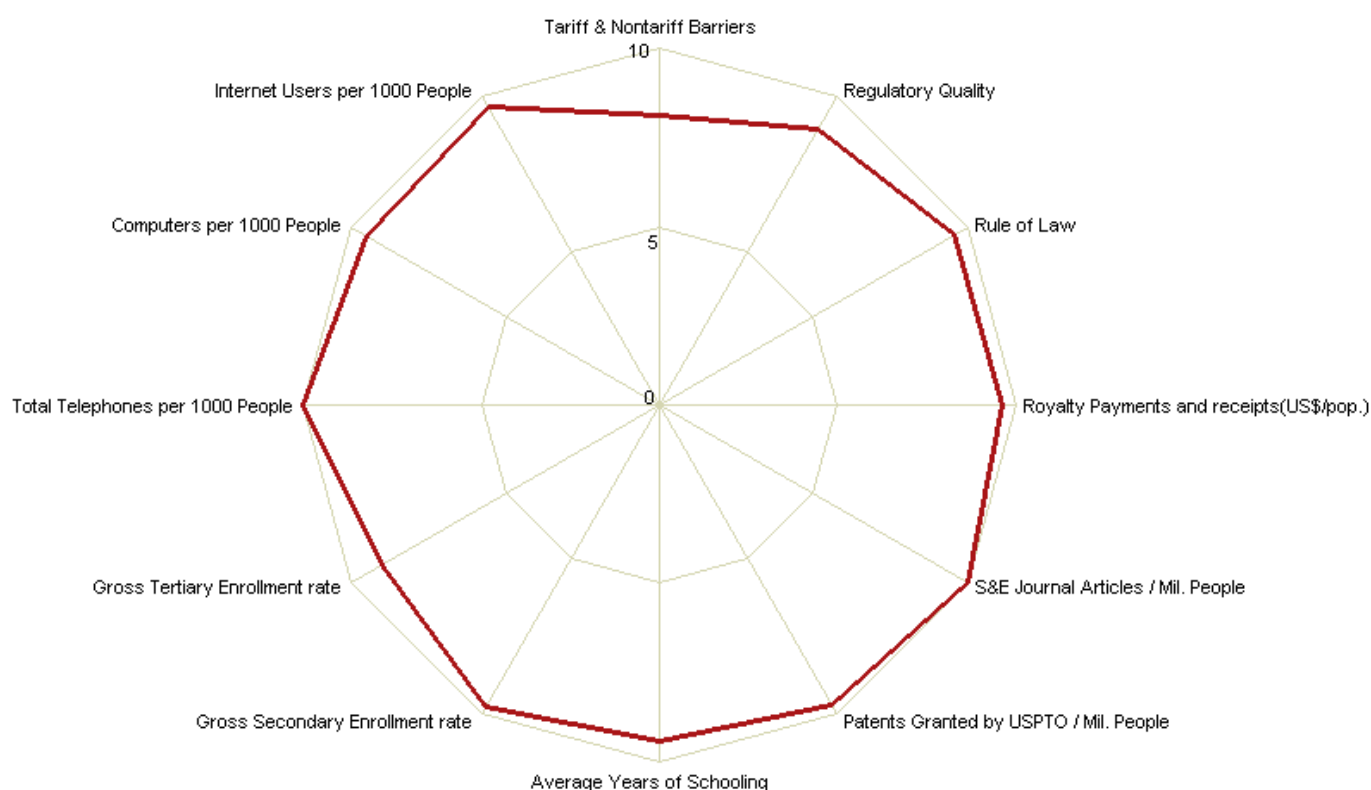


Рисунок 1 Частные показатели совокупного индекса экономики знаний Швеции в 2012 году[3]

Из рисунка 2.1 видно, что форма многогранника, построенного на основании нормализованных значений частных индексов, составляющих общий индекс экономики знаний для шведской экономики, близка к правильному двенадцатиугольнику, представляющему собой идеальный вариант, при котором можно говорить о существовании развитой экономики знаний в данном обществе.

Немного иначе выглядит графическая формализация экономической, социальной, коммуникационной и образовательной систем в нашей стране.

Russian Federation

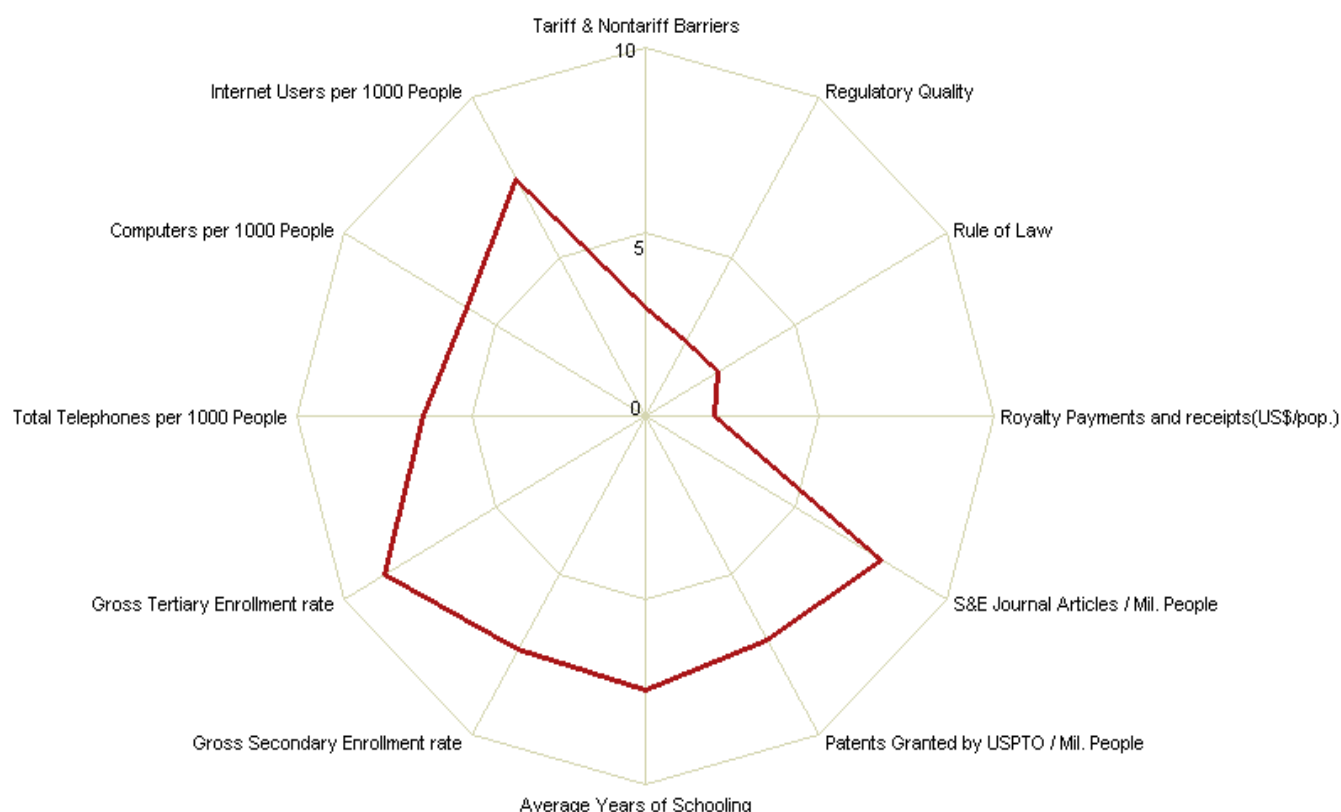


Рисунок 2 Частные показатели совокупного индекса экономики знаний Российской Федерации в 2012 году[3]

Таким образом, становится очевидным, что России предстоит пройти еще очень долгий путь реформ и преобразований, полностью перестроить институциональную основу функционирования отечественной экономики, образовательной системы и социальных отношений, поддерживать поэтапное совершенствование внутренней инфраструктуры, необходимой для создания, передачи, усвоения и коммерческого применения знаний. На данный момент утверждение о существовании, пусть даже в начальной стадии, экономики знаний в России выглядело бы чересчур оптимистичным.

Использованные источники:

1. World Bank: Measuring knowledge in the World's economies [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/kam>
2. World Bank: Cross-country comparison [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page9.asp
3. World Bank [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page2.asp?chart_mode=A&country_id1=69&country_id2=-1&group_id1=0&group_id2=0&chart_y=C&weighted=Y

*Мэн С.
магистрант
Институт социально-экономического образования
ФГБОУ ВПО «Московский педагогический
государственный университет»
Россия, г. Москва*

ИНВЕСТИЦИИ В СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ

Сырьевые товары как базисные активы, а также производные инструменты на основе сырьевых товаров представляют для опытного спекулянта интересные и качественные финансовые инструменты. Многие профессиональные игроки финансовых рынков охотно включают эти инструменты в состав собственных инвестиционных портфелей. Чем же привлекательны инвестиции в сырьевые товары?

Во-первых, природа ценообразования сырьевых товаров и рыночные факторы несколько отличаются от формирования цен акций, валютных котировок и стоимости биржевых индексов. Эти отличия предоставляют более гибкие возможности для правильного прогнозирования, что обеспечивает более высокую доходность. Во-вторых, сырьевые рынки предоставляют поистине безграничные возможности для диверсификации портфеля, поскольку товары в меньшей степени коррелируют друг с другом, имеют меньшую зависимость друг от друга, чем валютные пары и акции компаний.

Кроме того, есть ряд объективных предпосылок, которые заставляют симпатии трейдеров обращаться к спекуляциям на сырьевых рынках. Прежде всего, это совокупные фундаментальные признаки развития мировой экономики в данный момент. Поскольку ценообразование сырьевых товаров находится в прямой зависимости от ситуации в мировой экономике, вполне можно ориентироваться на текущие признаки при планировании сделок. Рассмотрим природу активизации деятельности трейдеров в направлении сырьевых рынков. С момента образования первых товарных бирж и вплоть до семидесятых годов товары интересовали, в основном, тех участников рынка, которые были кровно заинтересованы в формировании товарных цен. Это производители товара, импортеры, экспортеры, а также посредники, целью которых были спекулятивные операции с реальными поставками или представлявшие заинтересованные стороны.

Участники данной категории были заинтересованы в актуальной информации относительно последних цен, чтобы планировать приобретение запасов сырья, необходимого для производства и товаров для торговли.

Примерно с конца семидесятых годов инвесторы, профессиональная деятельность которых была сопряжена с распределением денежных потоков в целях получения прибыли, заинтересовались сырьевыми товарами. Сырье представляло на тот момент отличное убежище для хранения капитала. Хранение средств в виде наличности определяло риск обесценивания,

вложение в ценные бумаги несло риски внезапного банкротства компаний-эмитентов и, как следствие, полной потери средств, вложенных в ценные бумаги.

Средства, вложенные в реальное сырье, не могли пропасть, поскольку сырье всегда необходимо для нужд производства, а поскольку уже тогда контракты были стандартизированы, приобретать сырье на бирже было достаточно просто. Сырьевые товары обладали и обладают исключительно высокой ликвидностью, поскольку сырье в любой момент легко можно было конвертировать в наличные средства.

Кроме того, сырье просто не могло сколько-нибудь значительно упасть в цене, поскольку баланс производства и потребления был относительно устойчив. Нужно также отметить, что в то время достаточно интенсивно развивались технологии, это, в особенности, касалось химической промышленности, машиностроения, энергетической отрасли. Поэтому сырья требовалось все больше, что обеспечивало стабильный рост цен на биржевые сырьевые товары.

Таким образом, сырьевые товары постепенно стали выступать в качестве базисного актива для разного рода производных – фьючерсов, опционов, сертификатов. Кроме того, достаточно много компаний, деятельность которых заключалась в добыче и производстве сырьевых товаров, начали активно эмитировать ценные бумаги, которые пользовались определенной популярностью.

Основное отличие природы ценообразования сырьевых товаров, биржевых котировок, от изменения стоимости бумаг фондового рынка и валютных пар заключается следующем. Акции и облигации, а также прочие ценные бумаги торгуются на ожиданиях и существенное влияние на их биржевую стоимость оказывают экономические новости и внутренние экономические показатели, демонстрируемые эмитентом. Валютные пары торгуются на экономических прогнозах, причем, факторов, которые влияют на формирование валютных котировок, великое множество, и некоторые факторы достаточно сложно предсказать.

Производные инструменты и сами сырьевые товары достаточно четко отражают текущее состояние экономики региона, в котором они используются или добываются, а, следовательно, состояние реального сектора мировой экономики. Следовательно, биржевые товары в меньшей степени зависят от влияний спекулятивного характера. В достаточно высокой степени биржевые товары зависят от инфляции. Так, при увеличении уровня инфляции, фьючерсы на сырье начинают расти в цене, а вот облигации, наоборот, как правило, теряют в весе.

В моменты, когда экономика отдельной страны или мировая экономика в целом, начинает переходить в стадию рецессии, а также в завершающей стадии цикла развития, доходность инструментов сырьевого рынка превышает доходность остальной части инвестиционного портфеля.

Существует теория, согласно которой экономические процессы развиваются циклично, и в начале каждого нового витка развития, цикла, стоимость сырья находится на самом низком уровне. По мере развития цикла стоимость продолжает увеличиваться и достигает апогея на пике, после чего ценам свойственно снижаться, пока не будет достигнут уровень старта, с поправкой на инфляционные процессы и изменения баланса производства/добычи и потребления.

Период каждого цикла составляет 50 лет, следовательно, активная фаза роста цен продолжается 25-30 лет. Аналитики и инвесторы, разделяющие данную теорию, единодушно пришли к выводу, что окончание ближайшего такого цикла было примерно в 2000 году, то есть, где-то в этот промежуток времени закончилась нисходящее направление цены. Согласно теории, сейчас примерно половина фазы роста цены уже пройдено, то есть, волна роста, начавшись плавно, теперь должна только усиливаться, причем активный рост цены будет продолжаться еще как минимум, шесть – восемь лет. В подтверждение данной теории, ее сторонники приводят в пример резкий всплеск экономики Китая, а также укрепление позиций ряда азиатских стран.

В прошлом такой всплеск демонстрировала экономики Японии, во время восстановления страны после войны, а также США в семидесятых, когда активно развивались технологии, и происходила бурная индустриализация. В эти периоды отмечался повышенный спрос стали, меди и прочих сырьевых ресурсов, необходимых для производства, строительства. Современные тенденции позволяют говорить о том, что ресурсами, необходимыми для очередного витка развития производства, являются энергоносители – нефть, газ, а также металлы – золото, медь, цинк, палладий.

Оппоненты теории циклов, признавая право этой теории на существование, полагают, что первые прибыли, которые могла дать волна подъема, уже получены, поэтому при планировании сделок теперь нужно избирательно подходить к выбору сырьевого финансового инструмента, производить качественный анализ каждой сделки.

*Набиуллина Р.Г.
студент 3го курса
Макарова Н.О.
студент 3го курса*

*Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Казань*

РОЛЬ БИЗНЕСА В ПОПОЛНЕНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Необходимость выполнения государством своих функций порождает постоянную необходимость в поддержании доходной части бюджета страны.

Анализ роли физических и юридических лиц в данном процессе, а также принятие мер, способствующих наиболее рациональному распределению налоговой нагрузки по субъектам экономики, является важнейшей задачей, стоящей перед государством на любой стадии его развития.

Ключевые слова: бюджетная система, бизнес, налоги.

Анализ роли отдельных отраслей экономики, в частности малого и среднего бизнеса, с точки зрения их вклада в формирование бюджета региона и государства в целом является важной задачей, стоящей перед органами государственной власти. Выводы на основе данного анализа позволяют сформировать грамотную налоговую и экономическую стратегии развития Российской Федерации и ее субъектов.

Перед началом анализа важно представить, как именно изменялись доходы бюджета Российской Федерации в течение последних лет. На графике 1 [2] можно увидеть, что с 2011 года по настоящее время доходная часть федерального бюджета возрастала, и предполагается сохранение данной тенденции в 2015 году. Однако учитывая текущее состояние мирового рынка, невозможно точно предсказать, будут достигнуты запланированные показатели или нет.

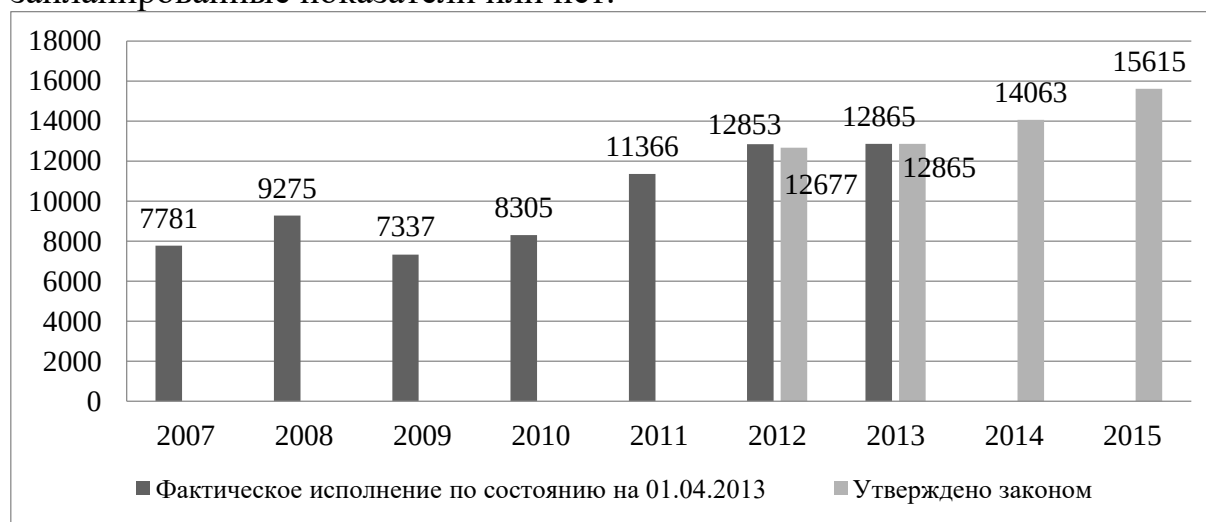


График 1. Динамика доходов федерального бюджета, млрд руб.

Ведущей отраслью экономики для России была и остается нефтегазовая промышленность. Поэтому достаточно часто в литературе встречается анализ доходов федерального бюджета с точки зрения классификации на нефтегазовые и не нефтегазовые доходы. Из таблицы 1 [3] можно проследить, что около половины доходов бюджета ежегодно складывается за счет поступлений от нефтегазовой промышленности.

Показатель, млрд руб.	2013	2014	2015
Доходы, всего	12 865,9	14 063,4	15 615,5
в том числе:			
Нефтегазовые доходы	5 925,5 (46%)	6 279,3 (44,6%)	6 933,9 (44,4%)
Ненефтегазовые доходы	6 940,4 (54%)	7 784,1 (55,4%)	8 681,6 (55,6%)

Таблица 1. Основные характеристики федерального бюджета

Снижение прогнозируемого поступления нефтегазовых доходов в процентах к общему объему доходов обусловлено снижением цены на нефть и налогооблагаемых объемов экспорта нефти и нефтепродуктов и объемов добычи нефти, а также предполагаемыми более низкими по сравнению с темпами роста ВВП темпами роста курса доллара США по отношению к рублю. Увеличение ненефтегазовых доходов федерального бюджета, в свою очередь, связано, в основном, с прогнозируемым увеличением поступлений по налогу на добавленную стоимость и акцизам. Увеличение налога на добавленную стоимость прогнозируется за счет ежегодного прироста доли начисленного налога и уровня собираемости. Рост поступления акцизов по подакцизным товарам обусловлен индексацией специфических ставок акцизов.

На сайте Министерства финансов Российской Федерации представлена иная классификация, которую можно наблюдать в таблице 2 [2]. Около 20% доходов бюджета формируется за счет налогов на реализацию товаров и добычу полезных ископаемых. Другими словами, доминируют в части пополнения бюджета добывающая промышленность и оптово-розничная торговля. Лишь малая часть доходов приходится на прочие отрасли, не связанные с торговлей и добычей нефти и газа. Данные показатели не могут обеспечить устойчивого развития экономики страны.

Виды доходов	млрд. руб.	в % к итогу
Всего доходов	14 063	100
Доходы от внешнеэкономической деятельности	5 020	35,7
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2 848	20,2
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	2 697	19,2
Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ	1 672	11,9
Платежи при пользовании природными ресурсами	535	3,8
Прочее	1 291	9,2

Таблица 2. Структура доходов федерального бюджета

Однако не стоит забывать, что каждый регион РФ имеет свои экономические особенности. И добывающая промышленность далеко не всегда является доминирующей в части пополнения бюджета. В частности, если рассмотреть бюджетные поступления столицы России, то здесь преобладают оптово-розничная торговля и операции с недвижимым имуществом [2].

Если говорить о роли бизнеса в пополнении доходов бюджетов РФ, то встает важный вопрос – как эту роль можно оценить? Для этого можно сравнить налоговую нагрузку, приходящуюся на физические и юридические лица. Юридические лица в данном случае и будут являться показателем вклада бизнеса в формирование доходов федерального бюджета. Согласно данным за 2014 год [2], налоговая нагрузка распределилась следующим

образом:

- налоговая нагрузка на юридические лица – 73,43% (в т.ч. НДС, налог на прибыль организаций, НДС);
- налоговая нагрузка на физические лица – 26,57% (в т.ч. НДФЛ, транспортный налог и др.)

Отнесение НДС к нагрузке на юридические лица объясняется тем, что данного налога в принципе не могло бы быть без функционирования бизнеса. Данный анализ наглядно показывает, как велика роль бизнеса в пополнении доходов федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ.

Для того чтобы проанализировать сферы бизнеса, которые играют важнейшую роль в формировании доходов бюджетов, необходимо рассмотреть поступления от налога на прибыль в разрезе отраслей экономики [1, с. 10-11]. Наиболее доходными для бюджета РФ являются такие сферы, как торговля, строительство, транспорт и связь и распределение электроэнергии [4]. Всего 7% от суммы всех поступлений приходится на добычу полезных ископаемых, однако дело здесь в том, что большая часть налогов от нефтегазовой отрасли – это НДС, который представляет собой около трети всего бюджета. Поэтому в сумме именно эта отрасль является доминирующей по сумме поступлений.

Анализ роли бизнеса и структуры бюджетов РФ позволил нам сделать следующие выводы:

- На протяжении многих лет наибольшую долю всех поступлений обеспечивала нефтедобывающая промышленность. Однако не стоит забывать, что нефть является исчерпаемым ресурсом, поэтому больший упор нужно делать на обрабатывающие и производящие отрасли. И вполне возможно, что этого можно добиться грамотной налоговой политикой – к примеру, увеличением налогового бремени на добывающую промышленность и уменьшением на обрабатывающую.

- Еще одна отрасль, которая приносит большие доходы в бюджеты РФ – это оптово-розничная торговля, что опять же свидетельствует о недостатке в стране производственных предприятий и возможном переизбытке торговых.

- В целом роль бизнеса в формировании доходов бюджета невозможно переоценить – практически три четверти всех поступлений приходится на юридические лица, поэтому очень важна поддержка развития бизнеса в стране. Причем ключевое значение имеет развитие именно производственных предприятий, величина поступлений в бюджет от которых, как мы уже видели, очень мала.

Использованные источники:

1. Налог на прибыль организаций: основные проблемы и направления совершенствования / Анисимова Л., Малинина Т., Шкребела Е.; (под ред. Синельникова-Мурылева С. Г., Трунина И. В.); В 3-х томах. Том 1. Ин-т экономики переход. периода. – М.: ИЭПП, 2008. – 708 с.: ил.

2. Министерство Финансов Российской Федерации: [Электронный ресурс]. М., 2009-2015. URL: <http://www.minfin.ru>.
3. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: [Электронный ресурс]. СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165592/ (11.07.2014)
4. ФНС России: [Электронный ресурс]. М., 2005-2015. URL: <http://www.nalog.ru/>

*Набиуллина Р.Г.
студент 3го курса
Макарова Н.О.
студент 3го курса*

*Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Казань*

СРАВНЕНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА И БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Анализ отраслевой структуры налоговых поступлений в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации и принятие своевременных мер по его изменению в целях стимуляции экономического роста государства в целом и отдельных его субъектов – важная задача, решение которой является необходимым условием эффективного функционирования экономики страны.

Ключевые слова: налоги, бюджета, отраслевая структура.

Перед органами государственной власти стоит важная задача анализа роли отдельных отраслей экономики с точки зрения их вклада в формирование бюджета региона и федерального бюджета. Данный анализ позволяет сформулировать выводы и рекомендации, которые обязательно должны быть учтены при формировании налоговой политики Российской Федерации и отдельных ее субъектов.

Согласно данным графика 1 [2], в последние несколько лет доходы федерального бюджета имели тенденцию ежегодного роста, и предполагается, что такая картина будет наблюдаться и в 2015 году. Однако при составлении данного прогноза еще не учитывались изменения в мировой экономике, произошедшие за последний год, поэтому неизвестно, будут ли достигнуты запланированные показатели.

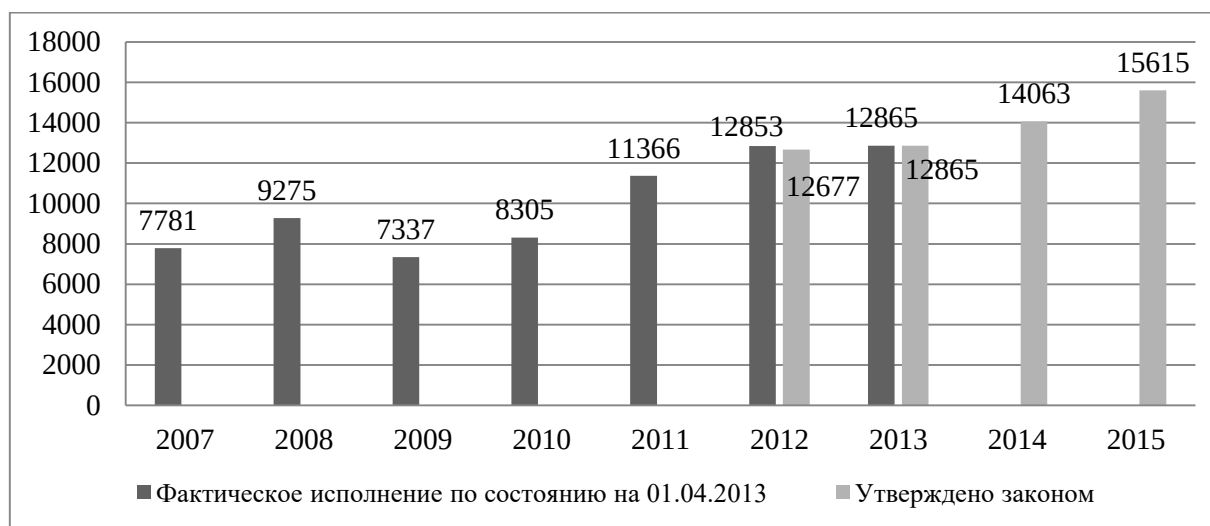


График 1. Динамика доходов федерального бюджета, млрд руб.

Если же рассматривать этот же вопрос с позиций субъекта страны, а именно Республики Татарстан, то мы можем наблюдать следующее – согласно данным графика 2 [5], также прослеживается тенденция роста доходов бюджета. Большой скачок отмечается в период с 2011 по 2012 года, что связано с ростом цен на нефть и нефтепродукты в целом. Можно отметить, что фактические показатели значительно выше плановых, что говорит о развитии и больших перспективах этой республики.

Динамика доходов бюджета Республики Татарстан



График 2. Динамика доходов бюджета Республики Татарстан, млн. руб.

Нефтегазовая промышленность является «золотой жилой» как для федерального бюджета, так и для бюджета Республики Татарстан, так как этот регион является одним из ключевых нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих субъектов страны. Проведем сравнительный

анализ структуры доходов бюджетов за 2014 год, исходя из классификации не нефтегазовые и нефтегазовые доходы. Из таблицы 1 [3] можно проследить, что структура двух бюджетов достаточно близка по содержанию: половина всех доходов приходится на нефтяную промышленность.

Показатель, млрд руб.	Федеральный бюджет	Бюджет Республики Татарстан
Доходы, всего	14 063,4	18 080,1
в том числе:		
Нефтегазовые доходы	6 279,3 (44,6%)	9 112,4 (50,4%)
Нефтегазовые доходы	7 784,1 (55,4%)	8 967,7 (49,6%)

Таблица 1. Сравнительная характеристика доходов бюджетов за 2014г.

На сайте Министерства финансов Российской Федерации представлена иная классификация, которую можно наблюдать в таблице 2 [2]. Согласно данным, наибольшая часть доходов федерального бюджета складывается из поступлений от внешнеэкономической деятельности. Около четверти доходов формируется за счет налогов на реализацию товаров и добычу полезных ископаемых. Так как внешнеэкономическая деятельность – это по большей части продажа сырых нефтегазовых ресурсов, вывод в данном случае однозначный: экономика России держится только за счет нефтяной промышленности. Второе место по объему поступлений приходится на долю оптово-розничной торговли, что является неутешительным последствием отсутствия производственных предприятий в стране.

Виды доходов	млрд. руб.	% к итогу
Всего доходов	14 063	100
Доходы от внешнеэкономической деятельности	5 020	35,7
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2 848	20,2
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	2 697	19,2
Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ	1 672	11,9
Платежи при пользовании природными ресурсами	535	3,8
Прочее	1 291	9,2

Таблица 2. Структура доходов федерального бюджета

Если взглянуть на рейтинг отраслей экономики России по налоговой нагрузке, представленный в таблице 3 [5], мы видим результаты, подтверждающие оглашенные ранее: лидирующее место по объему поступлений в бюджеты РФ остается за добычей топливно-энергетических полезных ископаемых. Такая структура налоговых поступлений сохраняется уже на протяжении нескольких лет, и становится все более очевидным, что требуется ее модернизация.

Отрасли	Объем поступивших в бюджет РФ налогов и сборов, млрд.руб.	Вклад отрасли в бюджет РФ
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	2548,9	32,94%
Операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг	833,3	10,77%
Строительство	398,9	5,15%
Производство кокса и нефтепродуктов	327,7	4,23%
Производство пищевых продуктов	311,7	4,03%
Связь	191,8	2,48%
...	...	...
Обработка древесины и производство изделий из древесины, кроме мебели	4,2	0,05%
Деятельность воздушного транспорта	3	0,04%
Производство кожи, изделий из кожи и обуви	0,8	0,01%

Таблица 3. Рейтинг отраслей по уровню налоговой нагрузки

Для того чтобы проанализировать, какие же сферы бизнеса играют важнейшую роль в формировании доходов бюджетов, необходимо рассмотреть поступления от налога на прибыль в разрезе отраслей экономики [1, с. 10-11].

Отрасли	Объем поступившего в бюджет РФ налога на прибыль, млрд.руб.	Вклад отрасли в бюджет РФ
Общая сумма поступившего налога на прибыль	392,4	100%
Торговля; ремонт авто, мотоциклов и предметов личного пользования	66,71	17%
Транспорт и связь	58,86	15%
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	54,94	14%
Обрабатывающие производства	43,16	11%
Рыболовство	39,24	10%
Строительство	35,32	9%
Добыча ПИ	27,47	7%
С\х, лесное хозяйство и охота	15,7	4%
Прочее	51,01	13%

Таблица 4. Структура поступлений налога на прибыль в разрезе отраслей экономики РФ за 2013 г.

Согласно таблице 4 [4], наиболее доходными для бюджета РФ являются такие сферы, как торговля, строительство, транспорт и связь и распределение электроэнергии. Всего 7% от суммы всех поступлений приходится на добычу полезных ископаемых, и это неудивительно. Дело в том, что большая часть налогов от нефтегазовой отрасли – это НДС, который и так представляет около трети всего бюджета, поэтому в сумме именно эта отрасль является доминирующей по объему поступлений.

В таблице 5 [4] представлена структура поступления данного налога в бюджет Республики Татарстан. Можно заметить, что самую большую долю занимает именно нефтедобыча (42%), что говорит о мощной концентрации нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний на территории субъекта. Также значительную долю поступлений занимает и химическая промышленность, что обусловлено специализацией и централизацией некоторых городов республики на развитие данной отрасли.

Отрасли	Объем поступившего в бюджет РФ налога на прибыль, млрд.руб.	Вклад отрасли в бюджет РФ
Общая сумма поступившего налога на прибыль	59,9	100%
Нефтедобыча и нефтепереработка	25,16	42%
Химия	9,58	16%
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	3	5%
Банки	3	5%
Транспорт	3,59	6%
Торговля	3	5%
Машиностроение	1,8	3%
Прочее	11,38	19%

Таблица 5. Структура поступлений налога на прибыль в разрезе отраслей экономики РТ за 2013 г.

Сравнение отраслевой структуры доходов федерального бюджета и бюджета Республики Татарстан позволило нам сделать следующие выводы:

- Уже не первый год наибольшие поступления в бюджет Российской Федерации обеспечивает нефтегазовая промышленность. Учитывая сегодняшнее состояние мировой экономики и истощаемость данного вида ресурсов, очевидна становится необходимость реорганизации экономики в сторону увеличения количества перерабатывающих и производящих предприятий, в том числе при помощи налоговых инструментов.

- Республика Татарстан – один из передовых регионов Российской Федерации. Подтверждает это не только объем поступлений в бюджеты федерального и регионального уровня, но и схожесть структуры данных бюджетов: одинаковая доля нефтегазовых доходов – верный показатель того, что основой экономики государства являются такие субъекты, как Татарстан и прочие богатые нефтью регионы.

- В целом роль бизнеса в формировании доходов бюджета невозможно переоценить – практически три четверти всех поступлений приходится на юридические лица, поэтому очень важна поддержка развития бизнеса в стране. Причем ключевое значение имеет развитие именно производственных предприятий, величина поступлений в бюджет от которых, как мы уже видели, очень мала.

Использованные источники:

1. Налог на прибыль организаций: основные проблемы и направления совершенствования / Анисимова Л., Малинина Т., Шкробела Е.; (под ред. Синельникова-Мурылева С. Г., Трунина И. В.); В 3-х томах. Том 1. Ин-т экономики переход. периода. – М.: ИЭПП, 2008. – 708 с.: ил.
2. Министерство Финансов Российской Федерации: [Электронный ресурс]. М., 2009-2015. URL: <http://www.minfin.ru>.
3. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: [Электронный ресурс]. СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165592/ (11.07.2014)
4. ФНС России: [Электронный ресурс]. М., 2005-2015. URL: <http://www.nalog.ru/>
5. Министерство Финансов Республики Татарстан: [Электронный ресурс]. М., 2003-2015. URL: <http://minfin.tatarstan.ru/>

*Наврузова З.Э.
студент 4 к., 2 гр.*

*Адильханова А.З.
студент 4 к., 2 гр.*

Финансово – Экономический факультет

Магомедова П.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и Кредит – 1» ДГУНХ

Дагестанский государственный университет народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДАГЕСТАНА

Аннотация

В данной статье раскрывается геополитический потенциал Дагестана, в котором осуществляются экономические и иные связи с закавказскими республиками, а также с зарубежными странами.

Большие нефтегазовые запасы, рыбный промысел, выход к морю и порт в Махачкале, приграничная торговля с соседними государствами (Азербайджаном и Грузией), колоссальный потенциал энергетических ресурсов (гидроэлектростанции), большие рекреационные и туристические возможности, исторические (музей под открытым небом - город Дербент) и природные памятники и многое другое, позволит республике Дагестан существовать как независимое государство, сохраняя свой суверенитет.

На сегодняшний день, в ситуации потери Дагестана, Россия рискует потерять весь Северный Кавказ, отсюда непосредственно вытекает значение Дагестана - как бастиона российской геополитики в данном нестабильном регионе.

При этом регионы Северного Кавказа, в особенности Дагестан, находятся в особом геополитическом положении. Иными словами, здесь пересекаются интересы как регионального, так и общемирового характера. В системе региональной геополитики, Дагестан играет одну из центральных ролей, что определено многими факторами.

В наши дни, республика Дагестан расположена на стыке Европы и Азии, в восточной части Кавказа, и относится к самой южной части нашего государства. Необходимо отметить, что по суше и Каспийскому морю, она граничит с пятью странами - Азербайджаном, Грузией, Казахстаном, Туркменистаном и Ираном, внутри России Дагестан является соседом со Ставропольским краем, Калмыкией и Чеченской Республикой. При этом разные участки границ на севере Дагестана и на его юге, формируют подходящий потенциал выхода к транспортным маршрутам, экономическим центрам, источникам сырья и энергоресурсов [2].

Следовательно, республика Дагестан занимает выгодное геополитическое положение на пересечении основных коммуникаций, объединяющих Европу с государствами Ближнего и Среднего Востока, а также Центральной Азии. На современном этапе развития, республика Дагестан располагает довольно развитой транспортной инфраструктурой, являющейся составной частью транспортной системы России. Наряду этим, республика обеспечивает прямую морскую и сухопутную связь с государствами Закавказья и Юго-Западной Азии. Общая протяженность территории Дагестана с юга на север составляет примерно 400 километров, площадь - 50,3 тысяч квадратных километров, длина береговой линии - 530 километров. Помимо этого, республика Дагестан располагает самым большим участком российского побережья на Каспии. Вследствие чего, акватория, дно и территория, примыкающая к дагестано-российской части Каспия, располагает большими запасами природных ресурсов, главным образом углеводородного сырья, биологических ресурсов, в том числе осетровых рыб, а также рекреационных ресурсов морского побережья.

Также республика Дагестан охватывает и разные физико-географические зоны: от Прикаспийской низменности, находящейся на 28

метров ниже уровня Мирового океана, до горных вершин высотой более 4 тыс. метров. В наши дни, общепринятым делением республики Дагестан являются равнинная часть, предгорье и горы. Республику Дагестан, также нередко делят на северную, центральную и южную часть. В северной части Дагестана превалирует низменность, в то время как южные районы характеризуются предгорьями и горными ландшафтами Большого Кавказа [1].

Республика Дагестан относится к самому южному пограничному региону России. Пользуясь данным преимуществом, реализуются экономические и другие связи с закавказскими республиками, а также с зарубежными государствами через Каспийское море, где находятся незамерзающие морские порты. С военно-стратегической точки зрения, значение республики Дагестан для России обуславливается его выгодным геополитическим положением в контексте защиты ее стратегических и геополитических интересов, обеспечения политической и социально-экономической устойчивости на южных рубежах, сохранения своего воздействия в обширном регионе, охватывающим весь Кавказ, Средний и Ближний Восток, Центральную Азию.

Однако многие угрозы национальной безопасности России исходят изнутри самого государства, особую злободневность обретает способность и готовность оперативно и адекватно реагировать не только на внешние вызовы, но и на вызовы, бросаемые сепаратистскими и экстремистскими группировками в самом государстве.

Тем не менее, республика Дагестан, размещаясь на пересечении важных сухопутных, морских и воздушных коммуникаций, располагает довольно сформированной инфраструктурой и имеет большой потенциал для транзита через свою территорию международных транспортных потоков. Иными словами, геополитическое положение республики делает высокодоходными и значительными существующие на ее территории коммуникационные системы и транспортные узлы. На сегодняшний день, наша республика может активно применять железнодорожные и автомобильные магистрали федерального значения, международный морской порт, крупный аэропорт общероссийского значения. Наряду с этим, ускоренное комплексное формирование транспортных коммуникаций разрешит Дагестану активизировать внешнеторговые перевозки, что образует все предпосылки для превращения его в немаловажный транспортный узел международного значения. То есть, в силу выгодного географического положения и сложившейся инфраструктуры, дагестанский транспортный комплекс может сыграть основную роль в формировании экономических связей между государствами Европы, Персидского залива и Индийского океана [4].

Выгодное географическое положение Дагестана обеспечивает ему огромные геополитические возможности, которые могут быть выявлены при

условии активного сотрудничества с иными странами и регионами. В силу значимости своего географического расположения, запасов природных ресурсов и специфики внутреннего формирования в составе России, Дагестан выдвигается на роль одного из центров притяжения региональных интересов мировых стран. Геополитические приоритеты тех или других государств объективно подвержены постоянным изменениям, значит, в этой области неминуемы союзы и расколы стран, усиление и ослабление геополитической значимости их стратегических и тактических задач. В этом плане место и роль Дагестана, в изменяющемся раскладе сил, можно установить через призму геополитических и геостратегических интересов России, Азербайджана, Грузии, Турции и Ирана в кавказском регионе.

Особую роль в достижении геополитического баланса сил должно сыграть стратегическое партнерство России с Азербайджаном и Ираном одновременно. Экономическая структура кавказского региона сама содействует консолидации, нежели разъединению [3].

Использованные источники:

1. Волынчук, А.Б. Опыт предварительного определения состава геополитического потенциала /А.Б.Волынчук, В.Б. Шведов// 2014.- № 13. – С. 42-50
2. Гаджиев, К.С. Введение в геополитику/ К.С. Гаджиев. – М: Логос, 2012. – 432 с
3. Маринченко, А. В. Геополитика: Учеб. пособие/А.В. Миринченко. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 429 с.
4. Шеремет, О.Л. Геополитическое положение России: современность и будущее/ О.Л. Шеремет// 2013. – №31. – С. 152-156

Нагаева Р.Р.

студент 3 курса

Иремадзе Э.О., к.х.н.

научный руководитель, доцент

Стерлитамакский филиал

Башкирский Государственный Университет

Россия, г. Стерлитамак

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗМЕРА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОАО «СЛАВНЕФТЬ-МЕГИОННЕФТЕГАЗ»

Аннотация: В данной работе была предпринята попытка проанализировать финансовую отчетность предприятия, соответственно оценить финансовое состояние предприятия, и на основании полученных результатов создать модель для принятия успешного управленческого финансового решения.

Ключевые слова: финансовое состояние, отчетность, основные финансовые показатели, чистая прибыль, корреляционно – регрессионный анализ, выручка, расходы, прогнозирование, экономико–математическое

моделирование, математические модели.

С переходом российской экономики к рыночным отношениям у большинства предприятий возникла проблема оценки платежеспособности и финансово-экономической устойчивости как своей, так и предполагаемых партнеров по бизнесу. Способность предприятия погашать свои обязательства в срок и сохранять права владения предприятием в долгосрочной перспективе интересуют всех внешних агентов, таких как инвесторы, кредиторы, акционеры, потребители, производители, а также руководителей предприятия, работников административно-управленческих и производственных подразделений [1].

Для исследования динамики рассмотренного экономического процесса, вида и формы причинных влияний в работе применялось корреляционно – регрессионный анализ. Выявление количественных соотношений в виде регрессии и сравнения действительных величин с величинами, полученными путем подстановки в уравнения регрессии значений объясняющих переменных, дают возможность лучше понять природу изучаемого явления [2].

Итак, целью данной работы является исследование финансового состояния организации и выявление тенденции развития хозяйственной структуры ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз».

Объектом исследования является ОАО «Славнефть- Мегионнефтегаз». Для достижения поставленной цели был проведен анализ чистой прибыли организации; определены факторы, которые влияют на уровень изменения чистой прибыли; так же на основании полученных результатов была построена экономико-математическая модель на основе корреляционно-регрессионного анализа. На основе данных ежеквартальной отчетности (отчета о прибылях и убытках) открытого акционерного общества «Славнефть-Мегионнефтегаз» (г. Мегион) за 20 кварталов, начиная с 2008 года, заканчивая 2014 годом, был проведен регрессионный анализ платежеспособности данного предприятия.

В построенной эконометрической модели в качестве результативного показателя рассматривалась чистая прибыль. Факторными показателями, предположительно влияющими на платежеспособность, выступали количественные стороны основных показателей, характеризующие финансовую деятельность предприятия. Среди них выделены: выручка от продажи товаров, продукции - x_1 ; себестоимость проданных товаров, продукции - x_2 ; коммерческие расходы - x_3 ; прибыль от продаж - x_4 ; доходы от участия в других организациях - x_5 ; прочие доходы - x_6 ; прочие расходы - x_7 ; прибыль до налогообложения - x_8 ; текущий налог на прибыль - x_9 [3].

Таким образом, был проведен анализ, в ходе которого построено уравнение регрессии зависимости чистой прибыли организации от наиболее значимых факторов.

При построении модели, анализируя исходные показатели финансовой деятельности предприятия, в регрессионную модель включаются такие факторы как прибыль от продаж - x_4 , прочие доходы - x_6 , прибыль до налогообложения - x_8 , так и текущий налог на прибыль - x_9 , уровень значимости которых выше 95%. Итак, полученное уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$y = 195691,28 + 0,0006X_4 - 0,002X_6 + 0,886X_8 - 0,568X_9$$

Коэффициент детерминации уравнения равен 0,78, что говорит о наличии прямой и тесной связи. Результат включаемых факторов и получается, что при изменении уровня чистой прибыли на 78% зависит от изменения факторов, включаемых в модель, то есть от изменения прибыли от продаж - x_4 , прочих доходов - x_6 , прибыли до налогообложения - x_8 , и текущего налога на прибыль - x_9 [4].

На основании полученных результатов можно сделать следующие выводы:

- При увеличении прибыли от продаж на 1% от своего среднего уровня при неизменных значениях других факторов приведет к увеличению чистой прибыли в среднем на 0,88%;

- При увеличении прочих доходов на 1% от своего среднего уровня при неизменных значениях других факторов приведет к уменьшению чистой прибыли в среднем на 0,37%;

- При увеличении прибыли до налогообложения на 1% от своего среднего значения при неизменных значениях других факторов приведет к увеличению чистой прибыли в среднем на 1,12%;

- При увеличении текущего налога на прибыль на 1% от своего среднего значения при неизменных значениях других факторов приведет к уменьшению чистой прибыли в среднем на 0,15% [5].

В данной статье поднимается проблема прогнозирования чистой прибыли ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз». Следовательно, было бы актуальным провести прогнозирование уровня чистой прибыли, благодаря которому, можно было бы узнать будущее финансовое состояние предприятия. Составив прогноз размеров чистой прибыли ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз» (рис. 1) можно сказать, что прибыль данной организация в III квартале 2014 года существенно снизилась на 35,2% и составила 5315644 рублей, однако, начиная с I квартала 2015 года будет тенденция к росту чистой прибыли. Чтобы увеличить размер выручки ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз» необходимо уделить внимание на себестоимость проданных товаров и оказанных услуг, поскольку данный фактор оказывает существенное влияние на размер выручки от продажи.

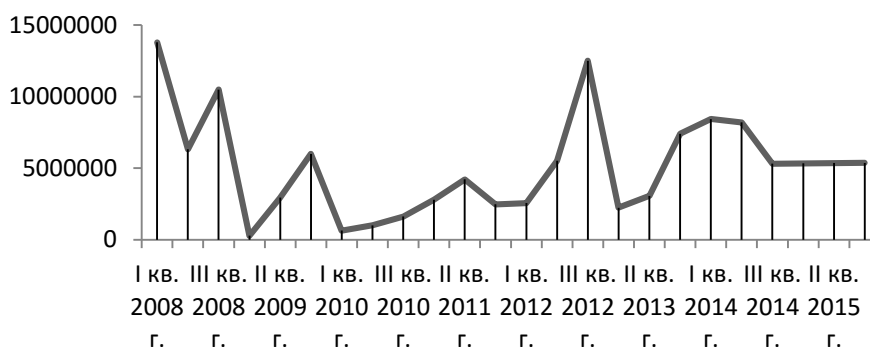


Рис.1 Результаты прогнозирования размеров чистой прибыли
ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз».

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О. Эконометрические методы и задачи // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2010.
2. Иремадзе Э.О. Методы многомерного анализа статистических данных // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2012.
3. Иремадзе Э.О., Абашидзе Н.Б. Анализ основных экономических показателей финансового оздоровления предприятия // Экономика и социум. – 2014. – № 3-4 (12). – С. 141–144.
4. Иремадзе Э.О., Сакаева Э.З., Григорьева Т.В. Прогнозирование и анализ показателей устойчивости предприятия на основе математического моделирования // Вестник Московского государственного областного университета. – 2010. – № 3. – С. 78–88.
5. Иремадзе Э.О., Бикулова К.А. Анализ показателей финансового оздоровления предприятия // Наука в современном мире, материалы VI Международной научно-практической конференции, сборник научных трудов. Центр научной мысли; под научной редакцией Г. Ф. Гребенщикова. – Москва. – 2011. – С. 236–239.

Наганетян З. Х.
студент

Северо-Кавказский Федеральный университет (ИЭиУ)
Россия, г. Ставрополь

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА СИТУАЦИЮ

АННОТАЦИЯ: Эта статья рассматривает проблему безработицы как фактора экономического развития. В статье рассматриваются причины экономического кризиса 2014 года в Российской Федерации, а также обозначены перспективные направления политики занятости.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: безработица, уровень безработицы, финансовый кризис, политика занятости.

Одной из важнейших проблем современной экономики России является проблема безработицы. В наши дни она становится неотъемлемым

элементом жизни государства, оказывающим существенное влияние не только на социально-экономическую, но и на политическую ситуацию в стране.

Безработица - социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не занята в производстве [1]. Это циклическое явление, выражающееся в превышении предложения труда над спросом на него.

Современные экономисты в большинстве своем считают, что безработица является естественным следствием изменений рынка труда. Трудовые отношения в России имеют свою специфику. Они влияют на политику занятости и имеют ряд определяющих факторов. Также следует отметить, что рыночные отношения в трудовой сфере в РФ находятся на стадии становления и недостаточно хорошо развиты [2].

Наращение внутрипроизводственной незанятости в нашей стране является следствием уменьшения объемов производства в национальной экономике.

В последние три года отмечается устойчивое замедление темпов развития экономики. Такое положение дел связано с рядом факторов негативного действия. Прежде всего, это стремительное падение цен на энергоресурсы, от продажи которых, в свою очередь, зависит подавляющая часть доходов в бюджете государства. Ситуацию усугубляет финансовый кризис и введение экономических санкций в отношении нашей страны. Результатом действия данного комплекса факторов стало падение курса рубля, уменьшение реальных располагаемых доходов населения, увеличение инфляции, рост безработицы, а также значительное ухудшение положения в некоторых отраслях экономики России.

Значительное падение цен на энергоресурсы и введенные Западом санкции послужили причиной того, что бюджет России недополучил 40 миллиардов долларов. Экономические показатели оказались хуже прогнозов. Рост ВВП составил всего 0,6% (прогнозировался в размере 2,5%). Инфляция достигла 11,4% (прогнозировалось 5%). К концу 2014 года проявились признаки рецессии. Объем ВВП снизился в ноябре 2014 года на 0,5% по сравнению с ноябрем 2013 года. Такой ситуации не наблюдалось со времен кризиса 2008 года.

За последние месяцы 2014 года увеличение безработицы в России было невелико (в августе она составляла 4,8%, а в ноябре – 5,2%). Показатели уменьшились по сравнению с началом 2014 года. Но в первом квартале 2015 года еще 127 тысяч человек лишились работы, а 219 тысяч оказались под угрозой увольнения. Таким образом, число безработных в первом квартале 2015 года увеличилось на 12%. Проведенные исследования показали, что каждая пятая компания в России уменьшила количество сотрудников вследствие кризиса [5].

Прогнозы Минэкономразвития относительно уровня безработицы в этом году составляли 6,4 %. Позже прогноз был улучшен и планируемый

уровень безработицы составил 6 %. Это связано с проведением мер по стабилизации экономической ситуации в стране, к которым можно отнести деятельность ЦБ, направленную на укрепление курса рубля (в середине мая 2015 года стоимость доллара упала ниже 49 рублей, в то время как в декабре 2014 года она составляла порядка 70 рублей за доллар).

В условиях экономического кризиса политика занятости государства приобретает большую значимость. При этом, вместе со стандартным набором методов и инструментов регулирования, политика занятости нашего государства должна вырабатывать решение проблем нехватки кадров в тех отраслях, которые требуют высокой квалификации работника, роста застойной безработицы и ухода от официального трудоустройства. Однако использование пассивных мер, которыми руководствуются страны с развитой экономикой, в условиях современной национальной экономики не всегда эффективно, поэтому в РФ акцент делается на активных мерах [3].

К действиям активного характера можно отнести предоставление субсидий компаниям, обеспечивающим работой определенный контингент населения, а также прямые государственные вложения, осуществляемые для создания новых возможностей трудоустройства. В настоящее время в стране практикуется преимущественное применение мер комплексного регулирования спроса на труд и его предложения. К примеру, рациональное использование гибких форм занятости, что даёт возможности для совмещения нескольких видов работ, соответствующих профессиональной подготовке.

Одной из важнейших задач современной государственной политики занятости также является совершенствование структуры мелкого бизнеса и его поддержка. Данное направление перспективно и актуально для РФ, несмотря на то, что требует средств и квалифицированных кадров для разнообразных обучающих служб, бизнес-инкубаторов и т. п. [4]

Итак, безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности, поэтому требует к себе повышенного внимания. Проблемы безработицы не решаются в один шаг, а носят характер многосторонних программ, которые и необходимо реализовывать для предотвращения и снижения уровня безработицы.

Использованные источники:

1. Ефимова Е.Г. Экономическая теория в схемах, таблицах, графиках и формулах. - М.: Флинта, 2003. - С.93
2. Горина, Е. Е. Рынок труда в России: вопросы теории и практики / Е.Е. Горина // Современные научные исследования и инновации.- 2013.-№ 8.- С. 3
3. Гришин И. Стимулирование и динамизация занятости: рецепт flexicurity// МЭ и МО. – 2012. - № 4. – С. 40-51
4. Ловянникова В. В., Романенко А. С. Инновационный путь развития

экономики региона// Вестник магистратуры.-2014.-№7 (34) Том II
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]:
сайт.- Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*Нагоева З.В.
студент группы П-ГМУ-б-о-121*

*Тленкопачев М.Б., д.с.н.
профессор*

*Агоева М.М., к.и.н.
доцент*

*кафедра экономики и управления на предприятии
Институт сервиса, туризма и дизайна
СКФУ*

филиал в г. Пятигорске

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТОВАРНОСТИ ПРОДУКЦИИ КРЕСТЬЯНСКОГО СЕМЕЙНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в условиях командной экономики решения Мартовского (1965) пленума ЦК КПСС стимулировали дальнейшее увеличение валовой продукции растениеводства и животноводства, они подтвердили необходимость восстановления личных подсобных хозяйств в прежних размерах. Решения пленума достаточно полно подчеркнули целесообразность использования товарно-денежных отношений в интересах развития как различных форм общественного хозяйства, так и личного хозяйства населения.

Ключевые слова: официальные статистические материалы, удельный вес личных подсобных хозяйств, государственные закупки, потребительская кооперация, колхозная торговля, воспроизводство рабочей силы, бюджетные обследования семей.

Официальные статистические материалы свидетельствуют о том, что доля личных хозяйств в государственных закупках основных сельскохозяйственных продуктов в целом сокращается, что обусловлено ростом общественного хозяйства колхозов и совхозов и связанной с ним отменой обязательных поставок с личных хозяйств населения. Известную роль здесь играет и то, что в связи с переходом на денежную оплату труда в семьях колхозников, рабочих и служащих значительно улучшился рацион питания: все больше места в нем занимают более ценные и высококалорийные продукты органического происхождения, произведенные в собственном хозяйстве.

Таблица 1

Удельный вес личных подсобных хозяйств в государственных закупках основных сельскохозяйственных продуктов (в процентах).

Виды продукции	Годы								
	1940	1950	1960	1970	1975	1980	1985	1986	1987
Зерновые культуры	3	3	-	-	-	-	...	...	...
Картофель	37	40	24	16	17	32	...	...	...
Овощи	2	2	7	6	5	8	...	...	...
Скот и птица	37	31	13	11	13	6	3,3	3,0	2,3
Молоко	34	43	7	3	5	6	1,0	0,6	0,3
Яйца	93	61	37	11	6	3	2,0	1,5	1,4
Шерсть	24	15	14	14	6	18	24,5	24,0	24,1

[Статистический ежегодник «Народное хозяйство СССР» (1922-1927). М., 1972. С.230; Статистический ежегодник «Народное хозяйство СССР в 1980 г.» - М.: Финансы и статистика, 1981. С.210; с 1985 по 1987 год Сельское хозяйство СССР: статистический сборник / Госкомстат СССР. М., 1988. С.337.]

На Северном Кавказе этот процесс протекал более интенсивно. Здесь имело место динамичное увеличение валового производства сельскохозяйственной продукции, рост государственных закупок, одновременно происходило уменьшение удельного веса в них продукции личных подсобных хозяйств. В целом же доля этих хозяйств в государственных закупках традиционно и стабильно оставалась значительной, особенно по некоторым видам продукции. Это подтверждается данными Статистического управления Кабардино-Балкарской АССР, где сильны традиции ведения личного подсобного хозяйства.

Таблица 2

Удельный вес общественного и личного подсобного хозяйства в государственных закупках сельскохозяйственной продукции по Кабардино-Балкарской АССР (в % к общей закупке).

Виды продукции	Колхозы, совхозы и другие госхозы				Население			
	1940	1965	1970	1980	1940	1965	1970	1980
Зерновые культуры	99,4	100	100	100	0,6	-	-	-
Скот и птица	84	88	89	96,5	16	12	11	3,6
Молоко	98	99	98	97,2	2	1	2	2,8
Яйца	66	70	75	73,4	34	30	25	26,6
Шерсть	96	62	63,5	51,4	4	38	36,5	48,6

[Статистический сборник «60 лет Кабардино-Балкарской АССР. Нальчик, 1981. С.64, 78.]

Как видно из приведенных данных, производство зерна к 1940 году почти полностью осуществлялось силами колхозов и совхозов. Подсобное хозяйство граждан приобретает животноводческое направление. Больше всего производилось шерсти и яиц. Незначительная доля государственных закупок молока в личных подсобных хозяйствах. Небольшой удельный вес ЛПХ в государственной закупке этой важнейшей и незаменимой продукции, по нашему мнению, объясняется, во-первых, большим потреблением молока самими производителями (это главный продукт питания сельскохозяйственных работников); во-вторых, возможностью реализации по другим, более выгодным для колхозников каналам, в частности, на колхозном рынке; в-третьих, молоко использовалось и для нужд воспроизводства в личных хозяйствах (выпойка телят и т.д.); в-четвертых, значительными валовыми надоями молока в колхозах и совхозах.

Невелика также доля ЛПХ в государственных закупках картофеля (примерно 2,8%). [Статистический сборник «60 лет Кабардино-Балкарской АССР. Нальчик, 1981. С.64.] В рассматриваемые годы многие колхозы и совхозы специализировались на выращивании картофеля.

Обращает на себя внимание сравнительно высокий удельный вес государственных закупок мяса и шерсти в личных подсобных хозяйствах населения. Это обстоятельство было результатом того, что государством были установлены очень благоприятные условия продажи данной продукции для колхозников, работников совхозов и другого сельского населения.

Общая тенденция к снижению доли личных подсобных хозяйств населения и конкретно колхозников в госзакупках сельскохозяйственной продукции означает, что в этих категориях хозяйств произошло определенное сокращение производства. Так, например, в 1980 году в масштабе всей страны валовая продукция сельского хозяйства в подсобных хозяйствах населения сократилась по сравнению с уровнем 1970 года на 4%. [Статистический сборник «Народное хозяйство в СССР в 1980 г.» М., 1981. С.205.]

Возникает вопрос: что же происходило с массой продукции в приусадебных хозяйствах, куда она девалась? Разумеется, что она в большом количестве, особенно по наиболее ценным для питания видам продуктов, по-прежнему направлялась на личное потребление самих колхозных семей. В небольших размерах продукция личных подсобных хозяйств колхозников приобретала товарную форму, поступая на реализацию не только государству, но и через колхозный рынок и потребительскую кооперацию.

Спецификой личных подсобных хозяйств колхозников за все годы их существования является то, что преобладающая часть товарной продукции реализуется колхозниками на городских рынках. (Забегая вперед, отметим, что в современных условиях колхозный рынок стал ведущим каналом

реализации.) Это происходило по следующим причинам. Во-первых, сравнительно слабо была налажена работа потребительско-сбытовых организаций по закупке излишков сельскохозяйственной продукции у населения. Во-вторых, от реализации своей продукции на городских рынках колхозники выручали большую сумму денег, так как здесь цены на товары не регламентировались свыше (как правило, в административном порядке), а складывались в основном под влиянием спроса и предложения в рамках централизованного государственного регулирования аграрной экономики.

Следует отметить, что традиционно жители села всегда испытывали (и сегодня это продолжается) большие трудности, связанные с эффективной реализацией произведенной в нелегких условиях собственными силами продукции (плохие дороги, дефицит транспортных средств, отсутствие свободного времени). Неразвитость инфраструктуры, отсутствие оперативности в работе потребительской кооперации вынуждало колхозников вывозить свои товары на городской рынок. Если бы потребительская кооперация функционировала должным образом, то ее деятельность позволяла бы колхозникам получать достаточные доходы от продажи и на организованном рынке, так как обычно сельскохозяйственная продукция закупается кооперацией по ценам, немногим отличающимся от цен на близко расположенных местных рынках. К тому же это позволило бы сэкономить рабочее время в интересах общественного хозяйства и развития личности.

Здесь необходимо отметить, что история развития личного подсобного хозяйства населения тесно связана с функционированием потребительской кооперации, самой разветвленной производственно-торгово-коммерческой организации в рамках так называемого социалистического планового хозяйства. Все положительные моменты в деятельности ЛПХ, как и его недостатки и трудности, в некоторой степени обусловлены потребкооперацией, которой отводилось в концепции социализма огромное место. Ей отводилась серьезная роль.

На всех этапах наблюдался процесс совершенствования работы потребительской кооперации. И это было вполне закономерно, ибо развитие сельскохозяйственного производства во всех категориях хозяйства, наличие излишков продукции вызывали необходимость их реализации наиболее рационально. Деятельность потребительской кооперации в основном соответствовала экономическим интересам тружеников села и всего общества. С одной стороны, она избавляла колхозы и колхозников от самостоятельной продажи, которая порой обременительна и требовала больших затрат средств, времени и рабочей силы, а с другой - она в централизованном порядке и организованно обеспечивала население городов продуктами питания.

Наибольшего расцвета потребительская кооперация достигла в 1970-1980-е годы, когда объем продукции, реализованной потребительской

кооперацией, возрос весьма значительно: по данным ЦСУ СССР товарооборот потребительской кооперации вырос в 1985 году по сравнению с 1970 годом на 66,0%. [Статистический сборник «Народное хозяйство СССР в 1980 г.» М., 1981. С.422.]

Розничная торговля через сеть потребительской кооперации стала интенсивно развиваться в СССР с 1953 года, когда в директивном порядке ее структурам на местах разрешили покупать и продавать сельскохозяйственные продукты по ценам, складывающимся на местных рынках. Вначале эта торговля была комиссионной, то есть кооперация выплачивала собственнику лишь половину действительной цены продукции, а окончательный расчет производился лишь после ее продажи. Эта форма реализации излишков продукции была, однако, связана для колхозника с определенными неудобствами: он не мог сразу получить полную цену своих товаров и приобрести другие, должен был дополнительно и по несколько раз приезжать за деньгами, тратя на это время и т.д. Вот почему со временем кооперативный вид торговли получил новое содержание: была разрешена закупка сельскохозяйственной продукции у населения с полной и единовременной выплатой ее стоимости. Повышению эффективности кооперации способствовало постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 25 февраля 1961 г. «Об улучшении организации сбыта излишков сельскохозяйственных продуктов колхозников и колхозов».

Мартовский (1965 г.) Пленум ЦК КПСС, который рассмотрел актуальные вопросы развития сельского хозяйства, принял ряд мер по улучшению всей системы заготовок сельскохозяйственной продукции и повышению закупочных цен. Такие меры, как твердый план закупок, устанавливаемый каждому колхозу на ряд лет; полная свобода в отношении излишков, остающихся после выполнения плана заготовок; повышение закупочных цен; восстановление личных подсобных хозяйств в прежних размерах - все это в определенной мере стимулировало дальнейший подъем сельскохозяйственного производства, с одной стороны, а с другой - значительно расширило источники заготовок потребительской кооперации.

С позиции сегодняшних реалий следует отметить, что решения мартовского (1965 г.) пленума показали целесообразность использования товарно-денежных, т.е. рыночных, отношений в интересах развития сельскохозяйственного производства, увеличения валовой продукции растениеводства и животноводства. Жизнь подтвердила правильность такой ориентации. За истекшие после 1965-го года общий объем сельскохозяйственной продукции в стране значительно вырос. Намного увеличилась товарная часть продукции личного подсобного хозяйства населения.

В этих условиях необходимость организованного сбыта излишков продукции сельского хозяйства через потребительскую кооперацию стала еще более очевидной. Только в «десятой пятилетке» объем кооперативных

закупок у населения достиг 13,7 миллиардов рублей, увеличившись в сравнении с девятой на 36,8%». [Газета «Правда». 1981. 18 февраля.]

Следует, однако, констатировать, что кооперация медленно осуществляла возлагаемые на нее обществом задачи. Во многих районах страны колхозы и колхозники по-прежнему испытывали трудности по реализации через потребительскую кооперацию имеющихся у них продуктов.

Достаточно отметить, что на один приемный пункт круглосуточного действия у нас приходилось в среднем свыше семи тысяч личных подсобных хозяйств, расположенных на территории примерно десяти сельсоветов. Поэтому значительное количество мяса и птицы, молока и молочных изделий, яиц, картофеля, овощей и фруктов по-прежнему приходилось реализовывать индивидуально на колхозном рынке. По нашим ориентировочным подсчетам, сделанным в 1980-1984 гг., на долю потребительской кооперации приходилось не более одной четверти в общем объеме товарооборота внедеревенского колхозного рынка.

Согласно директивных документов «Центросоюз и Советы Министров союзных республик должны обеспечить дальнейшее улучшение деятельности организаций потребительской кооперации по закупке продуктов животноводства и земледелия в личных подсобных хозяйствах граждан. Предусмотрено осуществить дополнительные меры по укреплению материально-технической базы приемотаготовительных пунктов потребительской кооперации, строительству, реконструкции и расширению предприятий по переработке и хранению заготавливаемой сельскохозяйственной продукции, обеспечению их необходимым оборудованием, тарой и другими средствами». [Газета «Сельская жизнь». 1981. 18 января.]

Однако, многие положения остались на бумаге. По-прежнему большая часть товарной продукции личных подсобных хозяйств колхозников реализовывалась ими на неорганизованном колхозном рынке. Кстати, его существование было обусловлено в значительной мере большим удельным весом в валовом сельскохозяйственном производстве продукции, производимой в личных подсобных хозяйствах колхозников, работников совхозов, рабочих и служащих. Необходимость колхозного рынка была связана, на наш взгляд, с наличием товарно-денежных отношений в экономике. В нашей стране колхозная торговля существовала еще с 30-х годов. Эта форма реализации сельскохозяйственной продукции должна была обеспечить стимулирование развития сельскохозяйственного производства, дополнительное снабжение городского и отчасти сельского населения продуктами земледелия и животноводства; укрепление экономической связи между городом и деревней.

Таким образом, колхозная торговля исторически была вызвана к жизни объективными условиями развития нашего общества, достигнутым уровнем

развития общественного хозяйства колхозов и совхозов, состоянием производительных сил страны в целом.

Колхозная торговля на протяжении более шестидесяти лет играла важную роль в формировании денежных доходов колхозников, в поставках сельскохозяйственной продукции горожанам и в обеспечении жителей села промышленными товарами. Однако с развитием общественного производства колхозов и совхозов удельный вес колхозной торговли в общем объеме продажи продовольственных товаров получил тенденцию к сокращению (см. Таблицу 3).

Данные таблицы говорят о том, что удельный вес колхозной торговли в общем объеме розничного товарооборота страны сократился в 1980 году до 2,7%. Это не означает, что сокращается общий объем товарооборота колхозной торговли - она даже значительно выросла с 1940 по 1985 годы. Все дело в том, что в эти же годы параллельно с ростом общественного хозяйства колхозов и совхозов вырос в 15 раз товарооборот государственной и кооперативной торговли. [Статистический ежегодник «Народное хозяйство СССР в 1980 г.». М., 1981. С.425.]

Таблица 3

**Удельный вес колхозной торговли
в общем объеме продажи продовольственных товаров (в %)**

Годы	Удельный вес колхозной торговли		
	в общем объеме розничного товарооборота	в общем объеме продажи всех продовольственных товаров	в общем объеме реализуемых продовольственных товаров государственной, кооперативной и колхозной торговли (по сопостав. кругу товаров)
1932	16,5	25,8	46,9
1940	14,3	20,2	30,2
1945	45,9	50,9	75,6
1950	12,0	18,1	28,7
1960	4,5	7,4	13,9
1970	2,6	4,4	8,5
1975	2,4	4,2	8,1
1980	2,7	4,9	9,8

[Статистический сборник «Страна Советов за 50 лет». С.251,
статистический ежегодник «Народное хозяйство СССР в 1980 г.». М., 1981.
С.425.]

Роль и место колхозной торговли менялись в зависимости от внутреннего экономического положения страны. Если, например, в 1950 году на ее долю приходилось около 28,7% от общей продажи продукции растениеводства и животноводства, то в 1980 году она снизилась до 9,8%. [Статистический ежегодника «Народное хозяйство СССР в 1980 г.». М., 1981. С.425.]

Несмотря на общую тенденцию к сокращению удельного веса колхозной торговли в общей продаже сельскохозяйственной продукции страны, все же значительная часть ее отдельных видов реализуется именно на колхозном рынке. По нашим подсчетам, на рынках Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкессии реализовались около 20% яиц, 50% картофеля, 25% овощей. [Данные Статуправления Кабардино-Балкарской АССР и Карачаево-Черкесской А.О.]

На товарооборот колхозной торговли оказывали влияние многие экономические изменения, которые происходили в рассматриваемые годы в деревне, и, прежде всего, заготовительно-закупочная система на сельскохозяйственную продукцию колхозов и населения, формы оплаты труда (натуральная или денежная), состояние и размеры личного подсобного хозяйства. На колхозную торговлю влияли также многочисленные попытки произвольных и волюнтаристских решений экономических вопросов, которых было немало в СССР.

В государственных и партийных документах подчеркивалось, что в «сохранит свое значение и колхозная торговля». [Программа Коммунистической партии Советского Союза. Политиздат, 1965. С.93.]

Однако в нашей стране в практике регулирования колхозной торговли имели место серьезные ошибки: на городских колхозных рынках в административном порядке устанавливались цены, местные власти запрещали колхозникам вывозить излишки своей продукции в другие районы и области и т.д.

Все это можно квалифицировать либо как незнание экономической сущности колхозной торговли, либо как игнорирование директивных указаний о необходимости в полной мере использовать товарно-денежные отношения.

В целях устранения отмеченных выше недостатков в развитии колхозной торговли неоднократно принимались директивные решения. [Постановление Совета Министров СССР от 13 марта 1965 г. «Об улучшении торговли и общественного питания в стране» и постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июля 1977 г. «О мерах по дальнейшему развитию торговли»].

В соответствии с этими документами повсеместно были сделаны определенные шаги по улучшению и расширению колхозной торговли. А именно: а) были приняты меры к увеличению привоза на колхозные рынки излишков сельскохозяйственных продуктов, остающихся у колхозников и колхозов, для чего было рекомендовано, в частности, выделять на эти цели колхозным рынкам автотранспорт общего пользования в необходимом количестве; б) было указано на необходимость расширения на рынках сети предприятий бытового обслуживания для приезжающих сюда граждан; в) были утверждены задания по строительству в городах и промышленных центрах новых и реконструкции действующих колхозных рынков. [В нашей

стране по данным на 1977 г. действовало около 6,5 тысяч колхозных рынков, в том числе в РСФСР - около 3-х тысяч.]

Меры по совершенствованию работы колхозных рынков можно считать свидетельством необходимости разумного использования объективных экономических законов общества. Следует отметить, что положительное влияние этих мер сказалось сразу же. Так, в Карачаево-Черкессии и Кабардино-Балкарии, как и в других районах Северного Кавказа, привоз сельскохозяйственных продуктов на городские колхозные рынки систематически увеличивался по всему абсолютному большинству учитываемых видов продукции. За пятнадцать лет (1965-1980 гг.) доля колхозного рынка в общей продаже продовольственных товаров увеличилась в этих регионах с 3,9% до 4,8%. [Статистический сборник «60 лет Кабардино-Балкарской АССР». Нальчик, 1981. С.134, по материалам Статуправления КЧАО.]

Ведущее место в реализации сельскохозяйственной продукции на колхозных рынках занимают личные хозяйства населения. На долю этих хозяйств в республиках Северного Кавказа приходится 94% реализуемого там мяса, 90-92% птицы, почти 100% молочных продуктов, 96-98% яиц, 95-97% овощей, 96-98% картофеля, 97% зерна (кукурузы), 94% фруктов, 98% меда. [Материалы Статуправления Кабардино-Балкарской АССР, КЧАО.]

Небольшой удельный вес колхозов в реализации продукции на городских рынках в этот период объясняется тем, что благодаря позитивным изменениям в заготовительно-закупочной системе после мартовского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС они предпочитали продавать свою продукцию оптом государству и кооперации.

Таковы в общих чертах основные каналы, по которым колхозники продавали товарную часть продукции своих личных хозяйств.

Выше было показано, что частичная товарность этих хозяйств позволяет их владельцам полнее удовлетворять свои потребности, покупать на выручку от реализации сельскохозяйственной продукции необходимые промышленные товары. В связи с этим некоторая товарная направленность личных подсобных хозяйств колхозников выступала существенным фактором воспроизводства рабочей силы в колхозно-кооперативном секторе общественного производства. Но значение частичной товарности этих хозяйств в общественно-воспроизводственном процессе указанным обстоятельством не исчерпывается.

Личные подсобные хозяйства колхозников, по сравнению с другим сельским населением, в большей степени в тех условиях играли заметную роль в удовлетворении потребностей жителей городов и рабочих поселков в продуктах питания, тем самым - в воспроизводстве рабочей силы, занятой в общенародном секторе экономики. Поступая непосредственно государству, кооперации или на колхозный рынок, продукция этих хозяйств активно участвовала в формировании продовольственных ресурсов для работников

заводов, фабрик, строительства, транспорта. В отдельных районах страны и в малых городах этот источник получения продуктов несельскохозяйственным населением был весьма существенным, иногда даже чуть ли не единственным по отдельным видам товаров.

Поступление продукции личных подсобных хозяйств колхозников в потребление жителей городов и рабочих поселков по каналам государственных закупок, потребительской кооперации и колхозного рынка происходило в различном объеме и качестве. Государственная торговля закупленными у колхозников продуктами была очень невелика. Она недостаточно удовлетворяла потребности рабочих и служащих в продовольственных товарах, особенно в крупных городах.

Торговля продовольственными продуктами потребительской кооперацией осуществлялись преимущественно в средних и малых городах. Она, как и государственная торговля, рассматривалась как наиболее доступный и эффективный путь улучшения снабжения рабочих и служащих продуктами сельского хозяйства. Городскому населению было значительно выгоднее приобретать сельскохозяйственные продукты именно в торговой сети потребительской кооперации. Здесь цены на продукты на 20-24% были ниже, чем на колхозных рынках, что давало возможность населению городов и рабочих поселков сэкономить ежегодно сотни миллионов рублей.

И, наконец, самостоятельная торговля колхозниками и другими гражданами своей продукцией на колхозных рынках имело место в самых различных городах, являлась важным источником удовлетворения потребностей горожан в разнообразных продуктах сельского хозяйства.

Данные бюджетных обследований семей рабочих и служащих, регулярно проводившиеся в СССР, свидетельствуют о том, что колхозный рынок всегда играл весьма существенную роль в продовольственном обеспечении. Особенно велика его роль в удовлетворении потребностей горожан в таких продуктах, как яйцо, картофель, овощи, которые производились в колхозах и совхозах в недостаточном количестве. В городах Одессе, Саратове, Тбилиси, Ереване, Свердловске, Челябинске, Ташкенте, Баку, Киеве, Харькове, Риге население приобретало на городском колхозном рынке от 40 до 60% названных продуктов. [Григоровский В.Е. и Алексеев М.А. Личное подсобное хозяйство колхозников, рабочих и служащих в СССР. Изд-во ЛГУ, 1968. С.77-78.]

Позитивно оценивая роль колхозной торговли в удовлетворении потребностей городского населения, надо заметить, что и качество приобретаемой здесь продукции намного выше, а ассортимент значительно шире, чем в государственной и кооперативной торговле. Колхозники привозят на городской рынок, как правило, лишь те продукты, которые пользуются большим спросом у населения, и, стало быть, экономически более выгодны, а данные бюджетных обследований семей рабочих и служащих показывают, что в их общих продовольственных закупках доля

рынка довольно высока: в Ростове-на-Дону, например, она составляет 21%, в Днепропетровске 20%.

Продажа картофеля, овощей, фруктов в государственной и кооперативной торговле возрастает из года в год, качество их оставляло всегда желать лучшего. Вот почему потребитель часто предпочитал переплатить за товар, покупая на колхозном рынке, но зато лучшего качества. Говоря о ценах на колхозном рынке, известный экономист советской эпохи И.Суслов писал: «Что же касается превышения цен колхозного рынка над ценами государственной розничной торговли, то причину этого следует искать не столько в частнособственнических аспектах, сколько в качестве продукции, затратах труда и средств на производство, сортировку, доставку, хранение и продажу продуктов, а также в степени обоснованности розничных и закупочных цен и их соотношении в тех или иных регионах страны, хотя частнособственнические моменты и имеют место». [Суслов И.Ф. Экономические интересы и социальное развитие колхозного крестьянства. М., 1973. С.182.]

Следует особо отметить, что ассортимент сельскохозяйственных продуктов в государственных и кооперативных торговых предприятиях традиционно был невелик, хотя властными структурами предпринимались определенные усилия. Объясняется это прежде всего тем, что существовавший хозяйственный механизм не стимулировал разнообразие ассортимента. Например, магазин имел свой финансовый план, который его работники заинтересованы были выполнить быстрее и легче, поэтому они с удовольствием брали от поставщика такие, например, товары, как вишня, лук репчатый или зеленый, перец, но зато с большой неохотой закупали петрушку, свеклу, огурцы. Выгоднее взять дорогую вишню, чем дешевые огурцы. Таковы были существовавшие экономические отношения, которые ограничивали действие рыночного механизма и его составных частей - спроса и предложения, конкуренции и ценообразования.

Таково было значение и роль товарности личных подсобных хозяйств колхозников в воспроизводственном процессе в колхозно-кооперативной и государственной экономике страны за рассматриваемый период.

Использованные источники:

1. С 1940-го по 1980 год рассчитано по юбилейному статистическому ежегоднику «Народное хозяйство СССР» (1922-1972). М., 1972. С.230; Статистическому ежегоднику «Народное хозяйство СССР в 1980 г.» - М.: Финансы и статистика, 1981. С.210; с 1985-го по 1987 год - Сельское хозяйство СССР: статистический сборник / Госкомстат СССР. М., 1988. С.337.
2. Подсчитано по данным статистического сборника «60 лет Кабардино-Балкарской АССР». Нальчик, 1981. С.64, 78.
3. Подсчитано по данным статистического сборника «60 лет Кабардино-Балкарской АССР». Нальчик, 1981. С.64.

4. Статсборник «Народное хозяйство СССР в 1980 г.» М., 1981. С.205.
5. По данным статсборника «Народное хозяйство СССР в 1980 г.» М., 1981. С.422.
6. Смирнов А. Вклад кооператоров. Продовольственный комплекс. Газета «Правда». 1981. 18 февраля.
7. Газета «Сельская жизнь». 1981. 18 января.
8. Подсчитано по данным статсборника «Народное хозяйство СССР в 1980 г.». М., 1981. С.425.
9. Таблица составлена по данным статсборника «Страна Советов за 50 лет». С.251, статистического ежегодника «Народное хозяйство СССР в 1980 г.». М., 1981. С.425.
10. По данным статсборника «Народное хозяйство СССР в 1980 г.». М., 1981. С.425.
11. Подсчитано по данным Статуправления Кабардино-Балкарской АССР и Карачаево-Черкесской А.О.
12. Программа Коммунистической партии Советского Союза. Политиздат, 1965. С.93.
13. См.: Постановление Совета Министров СССР от 13 марта 1965 г. «Об улучшении торговли и общественного питания в стране» и Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июля 1977 г. «О мерах по дальнейшему развитию торговли».
14. В нашей стране по данным на 1977 г. действовало около 6,5 тысяч колхозных рынков, в том числе в РСФСР - около 3-х тысяч.
15. См.: Статистический сборник «60 лет Кабардино-Балкарской АССР». Нальчик, 1981. С.134, рассчитано по материалам Статуправления КЧАО.
16. Рассчитано по материалам Статуправления Кабардино-Балкарской АССР, КЧАО.
17. Григоровский В.Е. и Алексеев М.А. Личное подсобное хозяйство колхозников, рабочих и служащих в СССР. Изд-во ЛГУ, 1968. С.77-78.
18. Суслов И.Ф. Экономические интересы и социальное развитие колхозного крестьянства. М., 1973. С.182.

*Назаренко Н.А.
студент
экономический факультет
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
Проблема продовольственной безопасности одна из самых

значительных проблем в современном мире. Население Земли должно в доступном количестве употреблять пищу для поддержания активной и здоровой жизни. В настоящее время качество продукции падает, а цены на товар растут. Именно эти задачи стоят перед экономической и аграрной политикой всех стран мира. Эту проблему стали рассматривать и выносить на всеобщее обозрение мировое сообщество с середины 70-х годов XX века.

Сегодня под термином продовольственная безопасность понимают обеспечение всех слоев населения той или иной страны или территории физическим и экономическим доступом к безопасной, достаточной в количественном и качественном отношении пище, необходимой для ведения активного и здорового образа жизни.[1]

Голод представляет собой самую огромную проблему для здоровья всего человечества. Основная причина недоедания на планете - это неравномерное распределение продуктов питания. Норма калорий на одного человека в день должна быть равна 2500 ккал /сутки. Эта норма может колебаться в зависимости от пола, возраста, вида деятельности, состояния здоровья и многих других прочих факторов. Но в свою очередь, она должна превышать 1800 ккал/сутки, меньше этого установления у человека начинается голод.

Основными «голодающими» регионами признаны Южная Америка, Африка и Азия. Самая наихудшая ситуация складывается в тропических частях Африки, здесь недоедают 40% населения, а до пяти лет в Африке не доживают 132 ребенка из тысячи. Всемирная продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) и многие благотворительные организации призывают правительства развитых стран помогать гуманитарной помощью нуждающимся государствам, таким как Сомали, Демократическая Республика Конго, Сьерра-Леоне, Центральноафриканская республика и Мали.[2]

Парадоксально, но в XXI веке человечество столкнулось с новой проблемой- проблемой ожирения. Впервые в 2007 году процент людей с избыточным весом превысил над недостаточным. В-первую очередь, это связано с переизбытком продовольствия в развитых странах, ведь мировой запас продовольствия приходится на развитые капиталистические страны 75%, а численность людей в развитых странах составляет всего лишь 15% от населения Земли. Во-вторых, это связано с недостатком продуктов питания в развивающихся странах: население, когда есть возможность, наедаются, а потом голодают и тем самым «пухнут» от голода.

Население планеты в настоящее время составляет 7,3 млрд человек и растет оно в геометрической прогрессии, так к 2050 году по прогнозам ООН численность людей превысит 9 млрд человек. Весьма показательно, что проблема продовольственной безопасности так бурно обсуждается вместе с демографической: рождаемостью, смертностью, естественным приростом населения.[3]

В 2010 году в России была принята Доктрина продовольственной безопасности, которая направлена на надежное обеспечение населения страны продуктами питания, развитие отечественного агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, оперативное реагирование на внутренние и внешние угрозы стабильности продовольственного рынка, эффективное участие в международном сотрудничестве в сфере продовольственной безопасности.[5]

Российская Федерация на сегодняшний день эффективно обеспечивает себя продуктами питания. Так, зерном, картофелем, сахаром мы обеспечиваем себя полностью и можем экспортировать эти товары за границу. По мясу мы тоже почти достигли оптимального порога, в основном за счет птицы. На конец 2014 года показатель молока впервые за 20 лет достиг безопасного уровня. В целом, сельское хозяйство страны держится довольно стабильно, обеспечивая страну базовыми потребностями, и даже может экспортировать некоторые виды продукции.

Ситуация в аграрной политике, конечно, неравномерна. В настоящее время только 14 субъектов из 85 могут производить продовольствия для достойного питания населения, остальные 71 выступают в роли потребителей-регионов. При этом таким субъектам РФ как Сибирь и Дальний Восток экономически выгоднее закупать товары и продукты питания у Китая, Средней Азии, чем приобретать их в Европейской части России. Точно так же и регионам-производителям: Краснодарский и Ставропольский край, Ростовская область выгоднее продавать продовольствие за границу, чем на внутреннем рынке - в условиях государственных закупок.[4]

В свою очередь, в России имеются продукты питания с огромной дифференциацией в цене. Так, например, цена на фрукты и овощи минимальна в южной части России, когда в городах федерального значения и в нефтегазовых регионах она превышена в несколько раз.

Продовольственная безопасность очень многогранная проблема, которая охватывает в совокупности экологию, демографию, политику, экономику всех стран мирового сообщества. И вывод можно сделать только один, чтоб улучшить качество, снизить стоимость, радикально изменить ситуацию на рынке продуктов питания в России и мире нужно уделить огромное внимание развитию сельского хозяйства с прямым и непосредственным участием государственных финансовых институтов.

Использованные источники:

1. А.В. Беляков, О.А. Матвейчев; Большая актуальная политическая энциклопедия[текст]/ Беляков А.В., О.А. Матвейчев.- М: Эксмо- 2009. - с.412
2. О продовольственной безопасности России [Электронный ресурс]- режим доступа- www.mirprognozov.ru
3. Экономическая и национальная безопасность: учебник[текст] / под ред. Л.П.Гончаренко. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика»- 2008. - 543с.

4. О продовольственной безопасности России: Доклад группы экспертов Изборского клуба под руководством академика РАН С.Ю. Глазьева [Электронный ресурс] // «Изборский клуб - Институт динамического консерватизма» // режим доступа- www.dynasop.ru

5. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010г. № 120; «Об утверждении доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]// режим доступа- www.rg.ru

*Назаров А.Д.
студент 3 курса бизнес-информатики
УрГЭУ
ведущий специалист
IT-компания ООО «Наноинформ»
Россия, г. Екатеринбург*

ПРИМЕНЕНИЕ НЕЧЕТКО-ИНТЕРВАЛЬНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДИРЕКТ-РЕКЛАМЫ

Аннотация: В данной статье представлена математическая модель оценки эффективности рекламных компаний в сети Интернет.

Ключевые слова: директ, экономическая эффективность, нечетко интервальные числа.

Интернет – глобальная компьютерная сеть и главный ее сервис WWW (World Wide Web), в настоящий момент, находятся на этапе очень бурного развития. Интернет — это глобальный виртуальный электронный рынок, не имеющий каких-либо территориальных или временных ограничений, позволяющий производить интерактивную покупку товаров и значительно изменяющий возможности фирм в продвижении.

К основным видам интернет-рекламы относят баннерную рекламу; E-mail рассылку; группы новостей, доски объявлений; рассылку сообщений на интернет пейджеры, а также директ-рекламу.

Вопрос оценки экономической эффективности рекламы в сети Интернет, как в российском так и в мировом масштабе является на сегодняшний день актуальным поскольку серьезно увеличилась финансовые и материальные затраты на проведение и подготовку рекламных кампаний. В настоящий момент существует две облачных сервиса, позволяющие вести рекламные кампании в сети: Яндекс-Директ и Google Adwords. Но эти сервисы не позволяют оценивать общую эффективность проведенной рекламной компании.

Составим математическую модель исследуемой проблемы можно формализовать достаточно просто и понятно, например, так:

$$Y = f(X), \quad \text{где} \quad (1)$$

Y – вектор, описывающий искомый результат (объем продаж, конверсия и т.п.).

X – вектор затрат на Интерне-рекламу (вложенные деньги, количество рекламных кампаний и т.д.).

Но становится очевидным тот факт, что такую обобщенную оценку на основе используемого традиционного математического аппарата получить нельзя. Однако, если определить некие критерии оценки, определить количественные параметры модели и провести исследования в заданном сегменте рынка, то построение такой модели, возможно, осуществить с учетом возникающей неопределенности.

Построим модель оценки эффективности рекламы по самому простому критерию – «увеличению конверсии».

Конверсия – это отношение числа пользователей, которые совершили покупку товара или услуги на вашем сайте, к числу пользователей, которые посетили ваш ресурс

Выберем сначала переменные, значимо влияющие на конверсию сайта с точки зрения выбранного критерия, и учтем, что они являются функциями времени:

$P(t)$ – совокупные продажи некоторого товара или услуги;

$q(t)$ – удельная прибыль, то есть сумма зарабатываемая нами на продаже каждой единицы товара или услуги;

$C(t)$ – совокупная стоимость рекламной кампании.

$S_1(t)$, $S_2(t)$ – совокупная прибыль от рекламной кампании, полученная от продаж некоторого товара или услуги до и после. Тогда коэффициент эффективности рекламной компании может быть вычислен так:

$$A(t) = \frac{\Delta S(t)}{C(t)} = \frac{S_2(t) - S_1(t)}{C(t)} = \frac{P_2(t) \cdot q(t) - P_1(t) \cdot q(t)}{C(t)}, \text{ где} \quad (2)$$

Полученная формула в математике называется функционалом, поэтому эффективность рекламы можно оценить, как некоторый функционал. По смыслу формулы легко видеть, что если

$0 \leq E(t) < 1$ – рекламная кампания не эффективна, то есть прирост продаж не оправдал средств затраченных на рекламу.

$E(t) \geq 1$ – в этом случае рекламная кампания эффективна.

Как видно из формулы (2) для расчета эффективности по предложенной методике необходимо определиться с тем как выбранные модельные показатели зависят от времени. Простые корреляционно-регрессионные связи здесь не спасут, поскольку в силу специфики формализуемого процесса нет достаточной информационной базы, практически все показатели и трактуются на естественном языке примерно так «недельные продажи товара колебались от 3 до 4», первоначальные затраты на рекламу составили «около 30 тысяч рублей» и т.д. То есть являются не просто числами, а некоторыми интервалами. Такие высказывания могут быть закодированы с помощью специальных чисел,

которые принято называть нечеткими. Такой подход к вычислению коэффициента эффективности рекламной кампании позволит учесть риск, возникающий практически во всех видах рекламных компаний и других видов экономической деятельности.

Для оценки параметров построенной модели оценки эффективности, в качестве первого приближения и нечеткой классификации можно использовать трапезоидные или треугольные числа, поскольку они позволяют учесть неопределенность и стохастическую составляющую моделируемого процесса.

Рассмотрим пример оценки показателя рекламной эффективности в сети Интернет, основанный на предлагаемом подходе.

Интернет-магазин товаров и аксессуаров для авто оптовой и розничной торговли <http://autocherep.ru/> ведет свою деятельность по продажам. Большую часть времени продажи автоаксессуаров колебались от 40 до 70 в неделю, в конце ноября 2014 и начале декабря 2014 была проведена рекламная акция общей стоимостью 30 тысяч рублей, в результате продажи автоаксессуаров выросли и составили около 160 в неделю. Удельная прибыль от продажи каждого аксессуара составила 1 300 рублей. А время действия акции 3 недели.

Кодируя продажи в неделю как некоторые трапециевидные и треугольные нечеткие числа, получим используя правила операций над трапезоидными числами, что коэффициент эффективности рекламы имеет следующее интервальное значение: $1,3 \leq E(t) < 1,9$

Полученное значение свидетельствует о достаточно высокой эффективности проведенной интернет-кампании, а модуль разности разность левого и правого конца о возможном риске проведения рекламной кампании.

В заключении хотелось бы отметить, что такие исследования наукоемки и не могут быть проведены в каждой фирме, которая занимается оптимизацией сайтов в сети Интернет, поскольку требуют определенной квалификации специалистов и экспертов. На наш взгляд, такие услуги можно оказывать на условиях аутсорсинга, который позволит компании-заказчику экономить расходы, значительно снизить затраты на ИТ-инфраструктуру компании, сконцентрироваться на основных бизнес-процессах компании, не отвлекаясь на вспомогательные.

Использованные источники:

- 1.Воронин Я.М. Развитие интернет-рекламы в системе электронной коммерции : автореферат диссертации кандидата экономических наук : 08.00.05. - М, 2008.
2. Кузнецов Р.В. Маркетинговые исследования баннерной интернет-рекламы: автореферат диссертации кандидата экономических наук: 08.00.05. - М, 2008.
- 3.Назаров Д.М., Голошумов А.Ю. Применение нечетко-интервального подхода к оценке эффективности бизнес-процессов Известия Уральского

государственного экономического университета. 2010. Т. 27. № 1. С. 144-149.

*Назаров Д.М., к.э.н.
заведующий кафедрой бизнес-информатики
УрГЭУ
генеральный директор
ИТ-компания ООО «Наноинформ»
Назаров А.Д.
студент 3 курса бизнес-информатики
УрГЭУ
директор
ИТ-компания ООО «Сфера Прогресса»
Россия, г. Екатеринбург*

РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ВНЕДРЕНИЯ ВЕБ-САЙТА НА ПРИМЕРЕ ППО АО «УРАЛВАГОНЗАВОД» С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ

Аннотация: В данной статье представлен экономический расчет с помощью интервальных нечетких чисел.

Ключевые слова: создание сайта, продвижение сайта, экономический эффект, нечеткие интервальные числа.

Сайт в сети Интернет - это инновационный способ рекламы своих товаров и услуг, он уже заслужил уважение, как малого предпринимательства, так и крупных международных корпораций. В настоящий момент пользователями сети являются более четверти населения Земли, что является действительно внушительной цифрой. Поэтому сегодня огромное множество успешных компаний используют Всемирную Сеть как рекламу тем или иным способом. Игнорирование Интернета, как инструмента повышения продаж, может сильно осложнить деятельность компании из-за отсутствия стабильного потока клиентов, который мог бы быть привлечен при помощи сайта.

Заказывая разработку сайта, любая компания стремится выполнить самую главную задачу бизнеса – получение прибыли, но зачастую, разработке сайта, не придают особого значения. Сайт разрабатывают единожды, не заботятся о дальнейшем продвижении в сети Интернет, и о сопровождении сайта.

Рассмотрим три основных этапа внедрения веб-сайта в компанию:

1. Создание сайта
2. Продвижение сайта
3. Сопровождение сайта

Итак, создание сайта – выполняется лишь заинтересованными разработчиками в сотрудничестве непосредственно с руководством компании.

Продвижение сайта – важный этап, в которых происходит регистрация сайта в поисковых системах, а также вывод его в ТОП, на этом этапе важно понимать, какие услуги компании будут продвигаться в сети Интернет, в какие сроки и для какой аудитории, для того, чтобы выбрать верно инструмент продвижения

Сопровождение сайта является неотъемлемой частью его продвижения и длится на протяжении всего оставшегося жизненного цикла проекта. С экономической точки зрения первые два этапа это разовые инвестиции (переменные издержки), а третий этап – постоянные периодические по времени издержки. Одним из главных критериев эффективности функционирования сайта является устойчивое число посетителей ресурса.

Поэтому главная цель сопровождения сайта – удержание и увеличение количества посетителей, соответствующем оценкам целевой группы потребителей, либо рост этого уровня. Одним из факторов, позволяющим достигнуть этой цели является периодическое обновление сайта в соответствии с требованиями заказчика. Эффективным методом обновления является актуализация информации, т.к. потенциальный потребитель посещает сайт с целью получения необходимой, актуальной на данный момент времени информации.

Допустим, что все выше перечисленные этапы выполнены. Руководство компании ожидает увеличение потенциальных клиентов, а как следствие увеличение прибыли. Отсюда возникает вопрос: какой должен быть экономический эффект от ввода Интернет сайта в эксплуатацию, как его можно оценить, каковы критерии эффективности?

Экономический эффект от функционирования сайта будем определять стандартно, как разницу между доходами от создания сайта и затратами на его создание и эксплуатацию. Определим более подробно «переменные» для оценки экономического эффекта.

1. первоначальные затраты на создание сайта;
2. затраты на раскрутку сайта;
3. периодические затраты на сопровождение сайта;
4. количество ежедневных посетителей сайта;
5. количество ежедневных клиентов компании.

В данной работе мы попытаемся предложить обоснованный алгоритм расчета экономического эффекта функционирования сайта, основанный на применении теории нечетких множеств, в частности, мы будем рассматривать оценки предлагаемых ниже показателей, как интервальные нечеткие числа.

Теперь более подробно рассмотрим вышеописанные параметры, от которых, как мы выяснили, зависит экономический эффект:

1. Первоначальные затраты на создание сайта. (ПЗ). Задается четко суммой всех затрат.
2. Затраты на раскрутку сайта (ЗР). Также задается четко суммой

всех затрат.

3. Периодические затраты на сопровождение сайта. Нельзя определить четко. Зависит от объема выполненных работ и от периодичности их выполнения. Следовательно ЗС (затраты на сопровождение) – это нечеткий параметр, который характеризуется двумя нечеткими критериями: ОР (Объемом Работ) и ЧР (Частотой Работ). ОР и ЧР – в данном случае это два нечетких множества, которые включают в себя следующие величины как – малый, средний, большой для ОР и – редко, средне и часто для ЧР. Поэтому ЗС будет зависеть от этих состояния этих двух критериев.

4. Количество ежедневных посетителей сайта – (КП). Также нельзя определить четко. Поэтому параметр КП будем считать нечетким множеством со значениями «Мало», «Средне», «Много», так как данным значениям нельзя дать точное определение в числовом виде.

5. Количество ежедневных клиентов компании. (КК) Также нельзя определить четко. Поэтому параметр КК будем считать нечетким множеством со значениями «Мало», «Средне», «Много»

Проведя исследование ряда компаний, имеющих Интернет– сайты, были найдены коэффициенты для описанных выше нечетких параметров. Они представлены в приведенных ниже таблицах.

Таблица 1. Зависимость типа компании от числа работников

Количество работников	Тип компании	Коэффициент
от 10 до 100 человек	Малая	от 0 до 0,2
от 100 до 300 человек	Средняя	от 0,2 до 0,6
от 300 до 500 человек, свыше 500 человек	Большая	от 0,6 до 1

Таблица 2. Затраты на создание сайта

Сумма затрат	Тип затрат	Коэффициент
до 10 000 рублей	Малые	от 0 до 0,5
от 10 000 до 15 000 рублей	Средние	от 0,5 до 0,75
от 15 000 до 20 000 рублей, свыше 20 000 рублей	Высокие	от 0,75 до 1

Таблица 3. Затраты на раскрутку сайта

Сумма затрат	Тип затрат	Коэффициент
до 5 000 рублей	Малые	от 0 до 0,5
от 5 000 до 8 000 рублей	Средние	от 0,5 до 0,8
от 8 000 до 10 000 рублей, свыше 10 000 рублей	Высокие	от 0,8 до 1

Таблица 4. Затраты на сопровождение сайта

Сумма затрат в год	Тип затрат	Коэффициент
до 5 000 рублей	Малые	от 0 до 0,5
от 5 000 до 8 000 рублей	Средние	от 0,5 до 0,8
от 8 000 до 10 000 рублей, свыше 10 000 рублей	Высокие	от 0,8 до 1

Таблица 5. Количество ежедневных посетителей сайта

Количество ежедневных посетителей в зависимости от типа компании			Тип КП	Коэффициент
Малая	Средняя	Большая		
до 100 человек	до 300 человек	до 500 человек	Мало	от 0 до 0,3
от 100 до 300 человек	от 300 до 500 человек	От 500 до 1000 человек	Средне	от 0,3 до 0,7
свыше 300 человек	свыше 500 человек	свыше 1000 человек	Много	от 0,7 до 1

Таблица 6. Количество ежедневных клиентов

Количество ежедневных клиентов в зависимости от типа компании			Тип КК	Коэффициент
Малая	Средняя	Большая		
до 10 человек	до 50 человек	до 100 человек	Мало	от 0 до 0,3
от 10 до 50 человек	от 50 до 100 человек	От 100 до 200 человек	Средне	от 0,3 до 0,7
свыше 50 человек	свыше 100 человек	свыше 200 человек	Много	от 0,7 до 1

При определении ожидаемого экономического эффекта, далее ОЭ (Ожидаемый Эффект), будем считать показатель ОЭ в процентах или долях по отношению к имеющемуся в предыдущем периоде. То есть область значений ОЭ от 0 до 100% или от 0 до 1 в числовом виде. Согласно данным в таблицах можно рассчитать ОЭ для любого предприятия.

Сейчас определим критерии для исследуемой компании ППО АО «УралВагонЗавод» для которой был разработан корпоративный веб-сайт <http://uvz-ppo.ru/>.

Компания вложила в создание сайта 18 000 рублей, затем затратила на его раскрутку 6 000 рублей. После раскрутки ежегодные затраты на сопровождение сайта равны 5000 рублей. Численность компании 300 человек, количество ежедневных посетителей сайта равно 400 человек, а количество клиентов – 70 чел.

Согласно этим данным вычисляем коэффициенты:

1. $PЗ = 18\,000 / 20\,000 = 0,9$,
2. $ЗР = 6000 / 10\,000 = 0,6$,
3. $ЗС = 5000 / 10\,000 = 0,5$,
4. Тип компании = $300 / 500 = 0,6$, следовательно тип компании

«Средняя»,

$$5. \quad КП = 400 / 500 = 0,8,$$

$$6. \quad КК = 70 / 100 = 0,7.$$

$$ОЭ = ПЗ * ЗР * ЗС * КП * КК = 0,9 * 0,6 * 0,5 * 0,8 * 0,7 = 0,15$$

Согласно показателю ОЭ прибыль компании от введения в эксплуатацию сайта должна увеличиться на 15%.

Как правило экономический эффект от функционирования большинства сайтов компаний минимален. В большинстве компаний это происходит из-за отсутствия методики оценки его эффективности. Именно поэтому в этой статье предложена количественная оценка эффективности функционирования сайта, основанная на интервальной арифметике и теории нечетких множеств.

Использованные источники:

1. Назаров Д.М., Голошумов А.Ю. Применение нечетко- интервального подхода к оценке эффективности бизнес-процессов Известия Уральского государственного экономического университета. 2012. Т. 27. № 1. С. 144-149.
2. Моисеев Н. Н. Математические задачи системного анализа М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1981. – 488 С.
3. Назаров Д.М. Совершенствование организационно-экономического механизма подготовки персонала промышленных предприятий в условиях рынка. // Дисс... канд. экон. наук: 08.00.05.– Екатеринбург. 2010. 146 с.

Назарова С.Ф.

доцент

кафедра финансов

УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»

Республика Беларусь, г. Минск

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация. Рассмотрены тенденции развития малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь. Определены проблемы, препятствующие развитию малых и средних организаций. Обозначены меры, принятые государством для развития малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: микроорганизации, малые организации, средние организации, индивидуальные предприниматели.

Основу экономики любой страны составляет малый и средний бизнес. Бизнес такого рода играет важную роль в экономиках развитых стран: создает рабочие места и заполняет те экономические ниши, которые нерентабельны для крупных производителей; налоговые поступления от малого и среднего бизнеса становятся важным компонентом в бюджете.

Основной характеристикой малого и среднего бизнеса является большая независимость и мобильность предпринимателей, малых и средних

предприятий по сравнению с большими фирмами. Небольшие размеры малых предприятий, технологическая, производственная и управленческая гибкость позволяют им оперативно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого предпринимательства относятся зарегистрированные индивидуальные предприниматели и коммерческие организации:

- микроорганизации - с численностью работников до 15 чел.;
- малые организации - с численностью работников от 16 до 100 чел, при чем количество работников дифференцировано по отраслям:
 - в промышленности и на транспорте – до 100 человек;
 - в сельском хозяйстве и научно-производственной сфере – до 60 человек;
 - в строительстве и оптовой торговле – до 50 человек;
 - в других отраслях производственной сферы, общественном питании, бытовом обслуживании населения и розничной торговли – до 30 человек;
 - в других отраслях непроизводственной сферы – до 25 человек.

Субъекты среднего предпринимательства – коммерческие организации со средней численностью работников от 101 до 250 чел.

Малое предпринимательство играет значительную роль в развитии экономики, поскольку представляет собой наиболее массовую, динамичную и гибкую форму бизнеса. Удельный вес малых предприятий в валовом внутреннем продукте большинства стран в целом превышает 50 процентов.

На протяжении 2011 – 2013 годов наблюдается увеличение количества микроорганизаций, малых и средних организаций, функционирующих на территории Республики Беларусь (Таблица 1).

Таблица 1. Количество микро- малых и средних организаций в 2011-2013 годах.

Название	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Микроорганизации	65959	70904	79800
Малые организации	11646	11708	11796
Средние организации	2604	2542	2423
Итого	80209	85154	94019

На 1 января 2014 г. в Республике Беларусь хозяйственную деятельность осуществляли 94,019 тыс. организаций малого и среднего предпринимательства, из них 79,8 тыс. микроорганизаций (84,87% к общему количеству организаций малого предпринимательства), 11,796 тыс. малых организаций (12,55% к общему количеству) и 2,423 тыс. малых организаций (2,58% к общему количеству). По сравнению с 1 января 2013 г. количество организаций малого и среднего бизнеса увеличилось на 8,865 тыс. организаций или на 10,41%. При этом увеличение количества произошло по микро- и малым организациям на 12,55% и 0,75% соответственно, а по

средним предприятиям произошло снижение на 4,68%. А по сравнению с 1 января 2012 г. количество рассматриваемых организаций в целом увеличилось на 17,22%, в том числе по микроорганизациям рост составил 20,98%, по малым организациям 1,29%, снижение по средним организациям 6,95%.

Большую часть организаций данной категории составляют частные предприятия. По микро- и малым организациям на эту форму собственности приходится 95%, а по средним организациям 70,1%. К государственной форме собственности относится 25,8% общего количества средних организаций и 1,3% микро- и малых организаций.

Относительно видов деятельности основная часть организаций 38,7% занимается торговлей, ремонтом автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования. Второе из основных направлений деятельности 14,8% обрабатывающая промышленность, далее следуют операции с недвижимым имуществом, аренда 12,7% и транспорт и связь 12,2%.

По итогам 2013 года на долю микроорганизаций, малых и средних организаций приходилось 22,3% валового внутреннего продукта Республики Беларусь (в 2011 году 21,2%, в 2012 году 23,5%). Наибольший вклад закрепился за малыми предприятиями 9,1%, за средними организациями 7,1%, а за микроорганизациями 6,1%. Данная тенденция сохранялась и на протяжении 2011 года (9,5%, 6,7% и 5,0% соответственно) и 2012 года (8,9%, 8,5% и 6,1% соответственно).

Доля микро- малых и средних организаций в выручке от реализации товаров, работ, услуг составила 37,7%, что выше, чем доля в ВВП, 27,7% приходится на микро- и малые предприятия (10,2% и 17,5% соответственно) и 10,0% на средние предприятия. Наиболее прибыльными являются микро- и малые организации

Объем внешней торговли товарами составил 36,4% общего объема по Республики Беларусь. 27,8% внешней торговли приходится на микро- и малые организации (20,3% малые организации и 7,6% микроорганизации). Эта категория организаций развивается наиболее быстрыми темпами.

В 2013 году на предприятиях микро- малых и средних организаций работало 28,4% работающего населения республики, наибольшая часть занятых приходится на малые организации 10,6%, далее на средние предприятия 9,0%, и на микроорганизациях 8,8%.

Как отмечалось ранее, к субъектам малого предпринимательства так же относятся и индивидуальные предприниматели. Данные динамики количества зарегистрированных индивидуальных предпринимателей свидетельствуют об увеличении их количества (таблица 2).

Таблица 2. . Количество индивидуальных предпринимателей в 2011-2013 годах.

Название	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Индивидуальные предприниматели	219285	232851	248546

Количество индивидуальных предпринимателей на 1 января 2014 году выросло на 6,7% по сравнению с данными на 01.01.2013 года и на 13,3% по сравнению с данными на 01.01.2012 года.

По видам деятельности, в которых осуществляют свою деятельность индивидуальные предприниматели, на первом месте находится торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования (47,6% предпринимателей), на втором месте - операции с недвижимым имуществом, аренда (17,3% предпринимателей), на третьем - транспорт и связь (14,5% предпринимателей). Можно сказать, что наиболее привлекательным направлением деятельности для субъектов малого и среднего бизнеса является торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования.

Тем не менее, несмотря на положительные тенденции развития, значимость малого и среднего бизнеса в Беларуси ниже, чем в большинстве стран (доля малого и среднего бизнеса в ВВП в Евросоюзе около 60%, в США около 50%).

Можно выделить несколько факторов, оказывающих негативное влияние на развитие малого и среднего бизнеса в Беларуси. В связи с кризисными явлениями в экономике остается проблема падения покупательской способности, вопрос задержки оплаты продукции, работ, услуг также остается на достаточно высоком уровне. К другим проблемам можно отнести: высокие арендные ставки; система проверок, крупные штрафы; доступ к финансированию; ужесточение условий получения заемных средств; ставки на заемные средства со стороны банков и других финансовых организаций; уровень защиты прав собственности; валютное регулирование; отношение органов государственного управления к малому бизнесу; наличие сложностей в лицензировании деятельности и получении разрешений; высокие ставки налогов.

Однако, несмотря на все сложности, государство старается наладить диалог с предпринимательским сектором с целью определения основных узких мест, мешающих развитию частной инициативы. Данный диалог представляется возможным через взаимодействие представителей власти с различными ассоциациями и союзами, представляющими интересы бизнеса. Основными целями бизнес ассоциаций являются повышение конкурентоспособности и устойчивости частного сектора, а также защита прав и интересов своих членов, помощь по вопросам ведения деятельности.

На сегодняшний день уровень вовлеченности малого и среднего бизнеса в членство в различных бизнес объединениях составляет порядка

10%. Столь низкий уровень объясняется низкой эффективностью бизнес ассоциаций в вопросе лоббирования интересов малого и среднего бизнеса, а также недостатком информации касательно деятельности подобных организаций и преимуществ, которые получит малый бизнес после вступления в них.

Как показывают результаты исследования [1], изучавшего особенности функционирования бизнес ассоциаций Беларуси, основными рекомендациями для повышения эффективности работы бизнес союзов необходимо улучшение текущей ситуации по следующим направлениям:

- улучшение взаимоотношений с властями (в частности местными органами власти), инициирование более продуктивного диалога;
- более активное участие в разработке концепции инструментов и механизмов развития бизнеса;
- улучшение материального снабжения общественных организаций;
- повышение информационного представления о специфике и результатах деятельности бизнес ассоциаций с целью привлечения новых членов.

Это в свою очередь позволит более эффективно представлять интересы малого бизнеса, потому как будет служить своего рода фундаментом и позволит частной инициативе ощущать себя достаточно защищено в вопросе отстаивания своих интересов.

Правительству необходимо затрагивать большие вопросы для решения основных проблем, мешающих эффективному функционированию бизнеса. Одновременно с этим со стороны бизнеса необходимо более активное участие в защите собственных интересов, которое видится возможным через повышение эффективности работы бизнес ассоциаций и союзов, нацеленных на защиту прав и интересов предпринимательства.

В целях развития малого и среднего бизнеса, согласно Декрета №4, «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» принято 167 актов законодательства (17 Законов, 35 Указов, 5 Декретов 3 распоряжения Президента, 66 постановлений Совета министров, 5 постановлений Национального банка, 36 ведомственных актов законодательства) [2].

Названные акты предполагают работу по следующим направлениям:

- обеспечение развития добросовестной конкуренции независимо от формы собственности субъектов хозяйствования;
- развитие и защиту частной собственности;
- создание условий для развития предпринимательства;
- придание налоговому законодательству стимулирующую направленность;
- придание контрольной деятельности предупредительного характера;
- совершенствование системы финансирования малого и среднего

предпринимательства;

- обеспечение стабильности законодательства.

В республике большое внимание уделяется созданию оптимальных условий налогообложения малого и среднего бизнеса, упрощению порядка налогообложения. Согласно Особенной части Налогового кодекса на упрощенную систему могут претендовать плательщики с численностью до 100 человек и размером выручки за 9 месяцев не более 10,3 млрд. белорусских рублей (около 686 тыс. долларов США). Привлекательность упрощенной системы налогообложения (УСН) обусловлена возможностью ведения упрощенного учета, ограниченным кругом налогов. Организации, применяющие УСН, освобождаются от уплаты налога на недвижимость, налога на прибыль.

Индивидуальные предприниматели и организации с численностью до 50 человек, и выручкой не более 9,4 млрд. руб. (около 627 тыс. долларов США) могут применять УСН без уплаты налога на добавленную стоимость (НДС). Остальные субъекты хозяйствования уплачивают в обязательном порядке НДС. Ставки налога при УСН с 2015 года установлены: для организаций, не уплачивающих НДС, в размере 5 %; для организаций, уплачивающих НДС, – в размере 3 %.

Особая форма уплаты налогов в Беларуси – единый налог с индивидуальных предпринимателей, который уплачивается ими при осуществлении определённых видов деятельности согласно перечню, утверждаемому Президентом. Эти виды деятельности связаны с розничной торговлей, а также выполнением работ, оказанием услуг для граждан [3].

Таким образом, очевиден тот факт, что государством уже сегодня проведена значительная работа по созданию условий для развития малого и среднего бизнеса.

Малые и средние белорусские организации в большинстве своем осуществляют деятельность на внутреннем рынке.

В малом и среднем бизнесе Республики Беларусь работает около 1,5 миллиона человек, то есть треть экономически активного населения. В таких организациях производится почти 25% ВВП страны.

Создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности является одним из основных стратегических факторов устойчивого социально–экономического развития.

Использованные источники:

1. Белорусские бизнес-ассоциации: проблемы и потенциал развития. Ольга Бельская, Дарья Урютина, 2012 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.beroc.by/webroot/delivery/files/PP11_rus_Belskaya.pdf
2. О выполнении Директивы Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 "О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь" по состоянию на 1 апреля 2014 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

*Назина К. С.
магистрант
Белгородский государственный
технологический университет им. В.Г. Шухова
Россия, г. Белгород*

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Прогнозирование рынка коммерческой недвижимости основывается на: методологии анализа и прогнозирования развития инвестиционных процессов; управлении инвестиционными процессами; формировании инвестиционных стратегий [1].

На рис. 1 представлена основы концепции прогнозирования инвестиционных процессов рынка коммерческой недвижимости (рис.1).

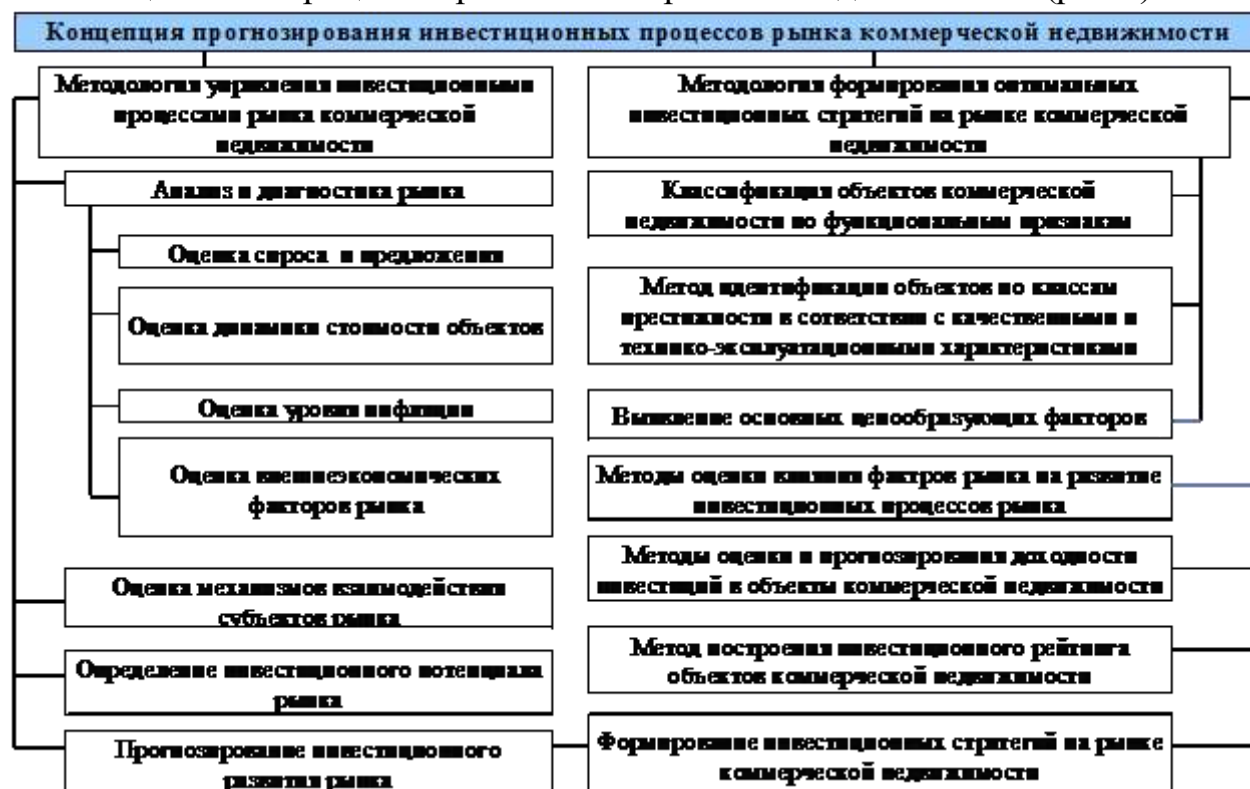


Рис.1. Концепция прогнозирования инвестиционных процессов рынка коммерческой недвижимости

Для оценки рынка недвижимости предлагается ввести – индекс дефицита, который определяется отношением индекса динамики стоимости к индексу динамики предложения.

$$I_{\partial} = \frac{I_{cm}}{I_n}, \quad (1)$$

где I_{∂} – индекс дефицита; $I_{ст}$ – индекс динамики стоимости; $I_{п}$ – индекс динамики предложения [2].

Индекс стоимости определяет показатель роста цен и равен отношению цены периода $t+1$ к цене предыдущего периода t :

$$I_{cm} = \frac{P_{t+1}}{P_t}, \quad (2)$$

где P_{t+1} и P_t – стоимость аренды (продажи) 1 м² коммерческой недвижимости в последующий и предыдущий (базовый) периоды соответственно, руб./м².

В работе определен индекс динамики предложения как изменение количества предлагаемых для сдачи в аренду (или продажу) площадей коммерческой недвижимости за период t [3].

$$I_n = \frac{N_{t+1}}{N_t}, \quad (3)$$

где N_{t+1} и N_t – площадь объектов коммерческой недвижимости одного вида, предлагаемой для сдачи в аренду или продажи в последующий и предыдущий (или базовый) периоды соответственно, м².

Для оценки индекса предложения первичного рынка наиболее рационально использовать показатель прироста площадей вновь построенных объектов:

$$I_{n\text{ нов}} = \frac{N_{t+1}^{\text{нов}}}{N_t^{\text{нов}}}, \quad (4)$$

где $N_{t+1}^{\text{нов}}$ и $N_t^{\text{нов}}$ – площади вновь построенных объектов коммерческой недвижимости, предлагаемой для сдачи в аренду или продажи в последующий и предыдущий (или базовый) периоды соответственно.

Функцию стоимости для аренды объектов коммерческой недвижимости можно представить следующим образом:

$$P^{ap}(t) = P_0^{ap} \cdot e^{\alpha_1 t}, \quad (5)$$

где P_0^{ap} – текущий размер арендной платы объекта, руб./м² в год, t – период, лет; α_1 – показатель динамики удорожания аренды объекта [4].

Стоимость продажи объектов может иметь отличную от аренды динамику вследствие большего дефицита объектов продажи:

$$P^{np}(t) = P_0^{np} \cdot e^{\alpha_2 t}, \quad (6)$$

где P_0^{np} – текущая цена продажи объекта, руб./м²; α_2 – показатель динамики стоимости продажи объекта.

На основании анализа статистических данных определена

экспоненциальная зависимость динамики предложения арендуемых площадей и продажи объектов. Функции предложения будут иметь вид:

а) для рынка арендуемых помещений

$$N^{ap}(t) = N_0^{ap} \cdot e^{\gamma_1 t}; \quad (7)$$

б) для рынка новостроек

$$N^{нов}(t) = N_0^{нов} \cdot e^{\gamma_2 t}, \quad (8)$$

где N^{ap} и $N^{нов}$ - площади арендуемых и вновь построенных объектов соответственно, м²; γ_1 и γ_2 – показатели динамики предложения площадей вторичного и первичного рынков соответственно [5].

На основании зависимостей индексы дефицита первичного и вторичного рынков коммерческой недвижимости соответственно равны:

а) для аренды:

$$I_{\partial}^{ap} = \frac{I_{cm}}{I_n} = \frac{P^{ap}(t)}{P_0^{ap}} \cdot \frac{N^{ap}(t)}{N_0^{ap}} = \frac{P_0^{ap} \cdot e^{\alpha_1 t}}{P_0^{ap}} \cdot \frac{N_0^{ap} \cdot e^{\gamma_1 t}}{N_0^{ap}} = e^{\alpha_1 t - \gamma_1 t} \quad (9)$$

б) для продажи:

$$I_{\partial}^{np} = \frac{I_{cm}}{I_n} = \frac{P^{np}(t)}{P_0^{np}} \cdot \frac{N^{нов}(t)}{N_0^{нов}} = \frac{P_0^{np} \cdot e^{\alpha_2 t}}{P_0^{np}} \cdot \frac{N_0^{нов} \cdot e^{\gamma_2 t}}{N_0^{нов}} = e^{\alpha_2 t - \gamma_2 t} \quad (10)$$

Индекс дефицита позволяет определить потенциальный рост стоимости объекта, а, следовательно, и доходы инвестора от его продажи или сдачи в аренду. Корректируя на показатель индекса дефицита, получим:

$$S(t) = P(t) \sqrt{\frac{2t}{[1+r(t)]}} - \sum_{i=1}^n p_i \cdot \Delta P_i = P_0 a^t \sqrt{\frac{2t}{R_0 e^{\beta t}}} - \sum_{i=1}^n p_i \cdot \Delta P_i = P_0 e^{\alpha t - \gamma t} \sqrt{\frac{2t}{R_0 e^{\beta t}}} - \sum_{i=1}^n p_i \cdot \Delta P_i \quad (11)$$

Индекс дефицита позволяет прогнозировать динамику рыночной цены объекта. Если предложение объектов коммерческой недвижимости постоянно снижается ($\gamma < 0$), следовательно, будет наблюдаться рост стоимости аренды и продажи объектов вследствие растущего дефицита ($\alpha > 0$). В случае положительной динамики предложения, например, увеличения строительства новых объектов, показатель предложения будет положительным ($\gamma > 0$). При этом совсем не обязательно снижение цен до равновесного уровня [6].

Основными понижающими доходы инвестора факторами являются:

- снижение стоимости аренды (продажи) объекта в силу его устаревания и, соответственно, перехода в более низкий класс престижности;
- инфляция.

Динамика снижения стоимости в результате снижения класса объекта с течением времени равна

$$f_k(t) = e^{-kt} \quad (12)$$

В работе получен показатель снижения стоимости объектов $k=0,007$.

При 7-летнем сроке эксплуатации и при отсутствии капитального ремонта объект переходит в более низкий класс, следовательно, его арендная ставка может снизиться вследствие устаревания объекта в $e^{0,007t}$ раз [7].

Следующим фактором, влияющим на снижение доходности инвестиционного проекта является инфляция. Функция изменения инфляции:

$$f_i(t) = r_0 e^{\beta t}, \quad (13)$$

где r_0 – текущий уровень инфляции; β – показатель изменения инфляции с течением времени.

Рассчитаем прогнозируемый уровень дохода инвестиций в объекты коммерческой недвижимости. Выражение представим с учетом индекса дефицита, показателей класса объекта и инфляции:

$$S(t) = P_0 e^{\alpha t - \gamma t - kt} \sqrt{\frac{2t}{R_0 e^{\beta t}}} - \sum_{i=1}^n p_i \cdot \Delta P_i = P_0 e^{t(\alpha - \gamma - k - \frac{\beta}{2})} \sqrt{\frac{2t}{R_0}} - \sum_{i=1}^n p_i \cdot \Delta P_i, \quad (14)$$

где α – показатель роста стоимости; γ – показатель предложения; k – показатель класса объекта; β – показатель динамики инфляции.

Таким образом, в результате аналитического моделирования получена оценка возмущающего параметра μ , равного

$$\mu = \ln \frac{a}{\sqrt{b}} = \ln \frac{e^{(\alpha - \gamma - k)t}}{\sqrt{e^{\beta t}}} = t(\alpha - \gamma - k - \frac{\beta}{2}) \quad (15)$$

При этом необходимо условие ограничения: $\alpha - \gamma - k - \frac{\beta}{2} \geq 0$. Это условие выполняется в силу экономической постановки задачи: α (показатель динамики удорожания стоимости объекта), как правило, больше или равен β , показателю инфляции. Удорожание объектов коммерческой недвижимости (продажа и аренда) происходит пропорционально росту инфляции, но чаще всего опережает его [8]. Следовательно, если $\alpha \geq \beta$, то $\alpha > \beta/2$. Коэффициент γ (показатель динамики предложения объектов) имеет отрицательные значения в силу дефицита объектов. Коэффициент k рассчитан и равен 0,007, что значительно меньше величины α (в работе рассчитан показатель α , который в зависимости от категории и местоположения объекта принимает значения от 0,116 до 0,211). Показатель инфляции $\beta=0,073$. Следовательно, условие неотрицательности выполняется.

Рассчитанные показатели позволяют определить потенциальный доход от инвестиций в объекты коммерческой недвижимости, основываясь на показателях динамики стоимости объектов и текущего уровня инфляции [9].

Использованные источники:

1. Абакумов Р.Г., Гасанова А.Ш.К. Инвестиционная политика Белгородской области // Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции, в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 12-15.
2. Абакумов Р.Г., Ряднова А.В. Модель стратегии воспроизводства основных средств с учетом перехода к новому инновационному типу развития // Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции, в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 15-22.
3. Абакумов Р.Г., Меренкова К.А. Инновации на рынке ипотечного кредитования в Белгородской области // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Сборник научных трудов 4-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 16-20.
4. Назина К.С., Абакумов Р.Г. Исследовательские основы анализа рынка недвижимости // Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции, в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 171-174
5. Блохина К.В., Абакумов Р.Г., Соловьева И.А. Особенности оценки социальной эффективности муниципальных инвестиционно-строительных проектов // Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции, в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 41-44.
6. Маликова Е.В., Абакумов Р.Г. Организационно-технологические риски в строительстве // В сборнике: Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2015. С. 295-298.
7. Абакумов Р.Г., Берёза А.Н., Соловьева И.А. Особенности оценки инновационной эффективности инвестиционно-строительных проектов // В сборнике: Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2015. С. 65-68.
8. Абакумов Р.Г. Теоретические аспекты управления воспроизводством основных средств в рамках концепции обновления инновационной среды // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 3. С. 146-149.
9. Абакумов Р.Г., Грищенко Е.Н. Инвестиционный проектный риск в инновационной сфере // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 3-3 (34). С. 4-5.

*Насиров Ю.З., к.э.н.
доцент, преподаватель
Абраменко И.П., к.э.н.
доцент, преподаватель
Агафонова Ю.Ю.
студент 3го курса*

*Донской Государственный Аграрный Университет
Россия, п. Персиановский*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Поддержка развития малых форм бизнеса, является важным направлением экономики России. Малый бизнес, являясь рыночной структурой, способен обеспечить свободу предпринимательского выбора и стимулировать эффективную организацию производства.

Ключевые слова: малый бизнес, федеральный закон, инфраструктура, государственная поддержка, субсидия, бюджет, софинансирование, гарантийный фонд.

В настоящее время государственная поддержка малых форм предпринимательства урегулирована ФЗ-209, а также перечнем других региональных и местных нормативно-правовых актов. Данный федеральный закон регулирует отношения, которые возникают между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки [1].

Нормативное правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации основывается на Конституции Российской Федерации и осуществляется настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления [1].

Инфраструктурой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства является система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд.

Государственная поддержка малого предпринимательства выступает одним из ключевых направлений экономической политики России. В рамках

этой поддержки функционируют несколько программ, за реализацией которых пристально следит российское правительство [3]. Каждая из программ, направленных на стимулирование малого бизнеса, характеризуется: сроком действия, бюджетом и рядом других особенностей. В 2015 году в России действуют различные программы государственной поддержки малого бизнеса (малого предпринимательства), которые могут быть представлены в различных формах, а именно:

- грант;
- льготное/бесплатное участие в выставках и ярмарках;
- льготный/бесплатный аутсорсинг;
- льготный лизинг;
- обучение (на безвозмездной основе, либо с частичным, обычно символическим, покрытием расходов);
- стажировка;
- денежные субсидии.

Согласно распоряжению правительства Р.Ф. от 28 марта 2015 года, в рамках государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» распределены средства в размере 16,9 млрд. руб. Это будет способствовать увеличению капитализации государственных программ субъектов Российской Федерации и муниципальных программ по развитию малого и среднего предпринимательства, что, в свою очередь, позволит расширить круг субъектов малого и среднего бизнеса, которым будет оказана финансовая поддержка. Субсидии предоставляются в рамках подпрограммы данной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства». Средства распределялись в соответствии с правилами предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства.

Главное условие для получения субсидии малому бизнесу – регистрация физического/юридического лица произошла не ранее чем два года назад: в этом случае предприниматель считается начинающим и подпадает под программу. Размер финансовой государственной помощи зависит от многих факторов, в том числе от региона, в котором зарегистрирован бизнес. Так, например, для Московской области предельное значение размера субсидии составляет – 500 тыс. руб., для субъектов федерации – 300 тыс. руб. Государство выдает субсидии на условиях софинансирования. Помимо этого, субсидия – целевая, т.е. существует регламентированный список направлений, по которым она может быть израсходована:

- покупка основных средств производства;

- оснащение рабочих мест;
- приобретение сырья и материалов;
- оплата аренды.

В том, что полученная предпринимателем субсидия была потрачена на указанные в перечне цели, ему предстоит отчитаться – представить в контролирующий орган документальные свидетельства совершенных расходов.

Процесс субсидирования устанавливается федеральными и региональными законодательными актами, поэтому порядок выдачи денежных средств и условия софинансирования в каждом субъекте Р.Ф. свои.

Необходимо отметить немаловажную роль гарантийных фондов. В подавляющем большинстве случаев начинающий предприниматель не имеет собственных средств в том объеме, который нужен для успешного осуществления предпринимательской деятельности. В итоге, возникает необходимость в заемных средствах, которые банки и прочие кредитно-финансовые учреждения выдают весьма неохотно: слишком велик риск невозврата [2]. Вот здесь и может прийти на помощь гарантийный фонд, готовый выступить поручителем по договорам лизинга, кредитным и иным банковским договорам. В России в настоящее время работает система региональных гарантийных фондов. Под их гарантии уже выдано 37 тыс. кредитов на сумму свыше 230 млрд. руб.

Как показывает опыт развитых стран, малый бизнес играет достаточно важную роль в экономике, его развитие оказывает непосредственное влияние на: экономический рост, насыщение рынка товарами высокого качества, снижение уровня безработицы, вследствие создания новых рабочих мест, т.е. решает ряд многих экономических, социальных и других проблем. Во всех экономически развитых странах государство оказывает большую поддержку малому предпринимательству, население все более активно начинает заниматься малым бизнесом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года.
2. Андреев В., «Государственная поддержка малого предпринимательства» // Российская юстиция, № 5, 2011 г.
3. Рыбак О., «Малый бизнес в большой статистике» // Экономическая газета, № 10, 2013 г.

*Насиров Ю.З., к.э.н.
доцент
Абраменко И.П., к.э.н.
доцент
Бессага Е.А.
студент 3 курса*

*Донской Государственный Аграрный Университет
Россия, п. Персиановский*

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА

Аннотация: в статье представлены характерные черты российского рынка труда, его особенности, приведены данные о безработице и выявлены основные причины, а также представлен рейтинг наиболее востребованных профессий.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, уровень безработицы, особенности рынка труда.

Рынок труда - эта система экономических отношений, появляющихся между субъектами в процессе движения рабочей силы, как товара.

В России он имеет несколько отличительных черт:

- 1) Довольно низкий уровень оплаты труда, из чего следует и низкая производительность;
- 2) Низкий уровень социальной мобильности. Причина этому - российский менталитет, большая территория страны и климатические особенности;
- 3) Скрытая безработица, когда работники вроде и состоят на предприятии, но получают не всю ставку или отправлены в неоплачиваемый отпуск.

Основным критерием рынка труда является безработица. Именно она является одной из первостепенных проблем, как населения, так и правительства.

Что бы понизить уровень безработицы надо в первую очередь попытаться уравновесить спрос и предложение рабочей силы. Спрос увеличивается за счет стимулирования роста экспорта, что приводит к росту объемов производства, и соответственно и занятости на них, а так же поддержки и поощрения инвестиций в реконструкцию предприятия с целью повышения конкурентоспособности продукции. Что же касается предложения, то его можно сократить за счет, к примеру, возможности досрочного выхода на пенсию работникам, еще не достигшим пенсионного возраста, но этим способом не стоит злоупотреблять, так как он означает увеличение пенсионных выплат. Создание условий для самореализации так же является одним из методов борьбы с безработицей. В этом случае людям, которым не посчастливилось найти работу по найму, государство помогает открыть свое дело, предоставляя низкопроцентные кредиты и субсидии,

особенно если это касается сельского хозяйства.

2014 год выдался для нашей страны очень беспокойным. Война на Украине, санкции западных стран, падение курса национальной валюты, инфляция оказали прямое воздействие на рынок труда.

Не смотря на это, по данным Росстата, на 2014 уровень безработицы составил 5,2%, и хоть этот показатель и вырос по сравнению с 2013 годом на 1,7 %, он является довольно таки низким, если сравнивать его даже со странами Европы. Только в Испании уровень безработицы составляет 27 %, во Франции – 11 %, Италии – 14%.

Что касается 2015 года, то общая численность безработных увеличилась на 400 тысяч человек и составила 5,8 %.

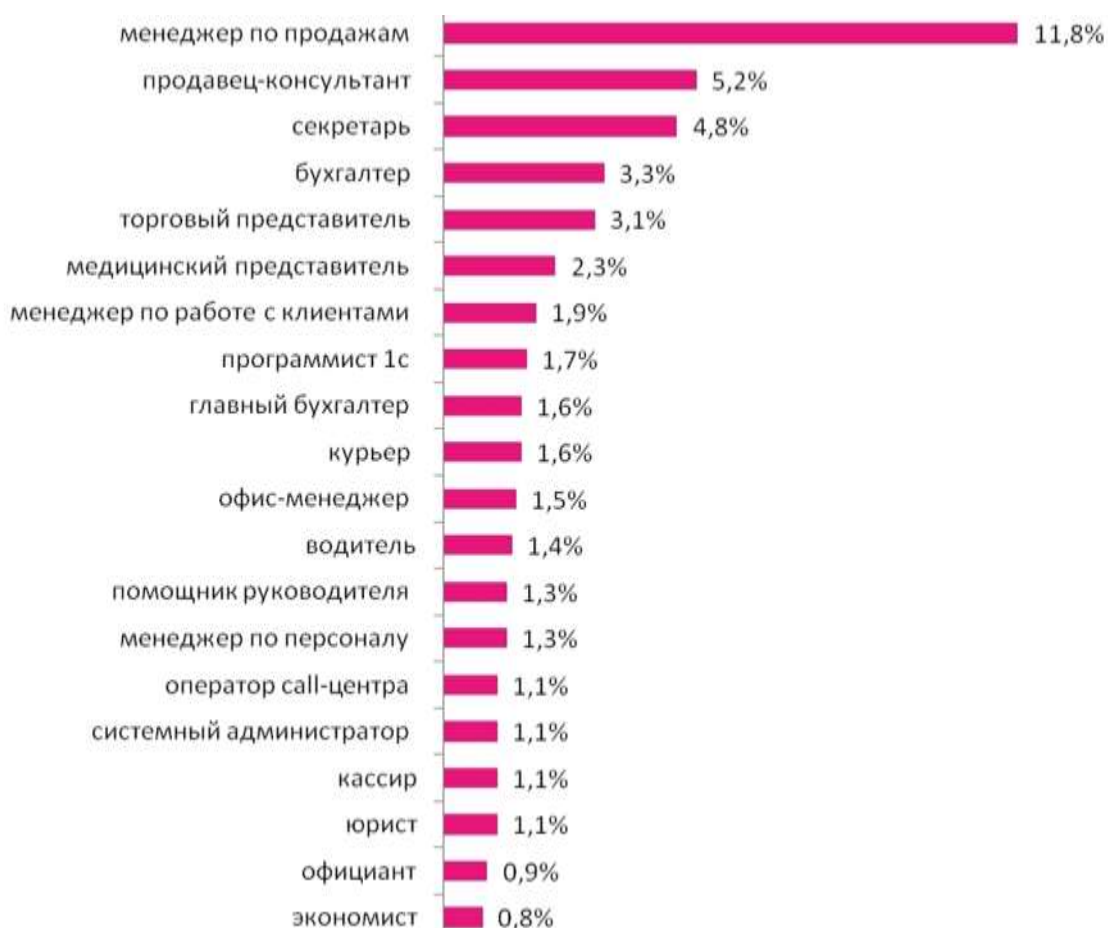
Учитывая кризисное положение нашей страны это повышение можно считать вполне закономерным.

И все же ситуацию на рынке труда можно описать как тревожно-стабильную. Вроде бы и предложение и спрос на протяжении многих лет особо не меняется, но и активностью соискатели и работодатели не блещут.

В 2015 году ожидается сокращения в сфере образования и здравоохранения. Это странно, так как по данным Минздрава в стране сильно не хватает врачей. Зато работники энергетических компаний могут не волноваться, волна сокращений их не коснется, впрочем, как и работников торговой сферы и высоких технологий.

Учитывая рейтинг наиболее востребованных работодателями позиций, составленный исследовательским центром рекрутингового портала Superjob.ru, можно сделать вывод о том, что самыми нужными в нашей являются менеджеры по продажам, продавцы, да секретари (рис. 1)

Рис.1.Рейтинг топ-20 запрошенных работодателей в России, 2013г.



Так же нельзя не отметить уровень заработной платы. Он либо снижается, либо остается неизменным. Хотя многие компании и пытаются удержать ценных специалистов повышением заработной платы, фонд оплаты труда не планируется повысить больше чем на 34 %.

Использованные источники:

1. Вукович, Г.Г. Рынок труда: Учебное пособие / Г.Г. Вукович, И.В. Гелета. - Рн/Д: Феникс, 2013. - 238 с
2. Рощин С.Ю., Экономика труда: экономическая теория труда: учебное пособие/С.Ю. Рощин. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 244 с
3. Центр рекрутингового портала - Superjob.ru
4. Федеральная служба государственной статистики - www.gks.ru

*Насиров Ю.З., к.э.н.
доцент, преподаватель
Абраменко И.П., к.э.н.
доцент, преподаватель
Езжалова К.А.
студент 3го курса*

*Донской Государственный Аграрный Университет,
Россия, п. Персиановский*

ИНФЛЯЦИОННАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ РОССИЙСКОГО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются причины возникновения продовольственной инфляции в России. Приведены сравнительные данные, описывающие повышение или снижение цен на продовольственные товары. Предложены меры борьбы с повышением цен на продукты питания.

Ключевые слова: продовольственная инфляция, эмбарго, ослабление рубля, импортозамещение.

Как известно, инфляция – превышение денежной массы над товарной на рынке розничной торговли. Дефицит продуктов питания, возрастающий спрос на них приводит к скачку цен.

Причины продовольственной инфляции:

1. Ослабление рубля вследствие роста валютного курса. Существенная часть продуктов питания на прилавках российских магазинов импортного производства или содержит в себе импортные компоненты.

2. Ввод эмбарго на продовольственные товары, сокращение импортных поставок. Как отмечалось президентом России В.В.Путиным, 25-30% проблем российской экономики приходится на введение санкций.

3. Невозможность России полноценного импортозамещения в продовольственной сфере:

- ✓ повышение ЦБ ключевой ставки;
- ✓ слабая конкурентоспособность российского товаропроизводителя. Это связано с издержками на производство продукции, так как они в 4 раза выше, чем за рубежом;
- ✓ опасения предпринимателей вкладывать средства в развитие отраслей народного хозяйства;
- ✓ сельхозпроизводители не имеют доступа к дешевым кредитам, поэтому у них нет возможности расширять производство.^[1]

По итогам февраля продовольственная инфляция в России составила 3,3%, что в 5 раз выше показателей марта - 1,6%, а в апреле 2015 года рост цен достиг отметки 0,3%. По данным Росстата в годовом выражении продовольственная инфляция в феврале составила 23,3%, в марте 23%, а к апрелю рост замедлился к 21,9%.^[2]

На конец апреля наибольший рост потребительских цен был отмечен

на рыбные продукты. Продовольственная инфляция на данный вид продукта составила 2,8%. Так, рыбные консервы выросли в цене приметно на 2,7%, в марте этот скачок был значительнее – 3,6%, живая и охлажденная рыба, копченая, маринованная, соленая рыба подорожали в апреле в пределах 1,5 – 1,7%, что касается мороженой рыбы, то она выросла в цене в марте на 4,2%.

Рассматривая цены на молочные продукты, активнее всего росла стоимость сухих молочных смесей для детского питания (прирост составил 2,9%) и творожных глазированных сырков – 2,4% в апреле 2015 года. Потребительские цены на сгущенное молоко, сухое цельное молоко, йогурт выросли на 1,2-1,8%.

Прибавили в цене еще такие продукты, как оливковое масло, кофе, чай, варенье, повидло, сливочное масло. Прирост в апреле по сравнению с мартом составил 3-4%. По данным Росстата кондитерские изделия, соль, соусы, безалкогольные напитки, баранина подорожали на 1,3-2,6%.^[4]

Если сравнивать цены на овощи и фрукты в марте и апреле, то можно сказать, что свежие огурцы упали в цене на 2,3% и на 18% соответственно. Капуста и морковь возросли в цене на 1,8 и 2,8 против 5,4% и 4,2%. Что касается таких продуктов, как бананы, апельсины и чеснок, то для них характерна другая тенденция. В марте цены стремительно повышаются на 6,6%, 3,7% и на 21,5%. В результате в среднем плодоовощная продукция в российских магазинах выросла в цене на 1,2%. В апреле на эти продукты наблюдается падение их стоимости на 13%, 5,9 и на 5,8 соответственно.

В апреле отмечалось снижение цен на российские сыры и брынзу (-2%), гречневую крупу-ядрицу, твердые и мягкие сычужные сыры (-1,4%), курятину (-1%), пшено (-0,5%).

Стоимость минимального набора продуктов питания на конец апреля 2015 года в среднем по стране составила 3 785,7 рублей, что на 0,3% больше, чем в предыдущем месяце. С начала года прирост составил 14,1%.

В марте возросли потребительские цены в восьми регионах России на 1,8% и более. В Москве их прирост составил 1,5% (с начала года - 7,9%), в Санкт-Петербурге - 1% (с начала года - 8,4%).^[3]

Для борьбы с повышением цен на продукты питания, могут быть предложены следующие меры:

- Необходимо направить часть средств Фонда национального благосостояния в реальный сектор экономики. Чем больше будет производиться собственной продукции, тем ниже будут цены.

- Предоставить гарантии и минимизировать будущие риски сельхозпроизводителей. К примеру, предоставить отсрочку на 5-10 лет на покрытие убытков сельхозпроизводителей, которые всерьез занялись импортозамещением. То есть если продовольственное эмбарго будет аннулировано, произойдет приток импортных товаров, то расходы отечественного производителя будет компенсировать государство. При

предоставлении такой гарантии можно осуществлять вклады в производственные сектора экономики, а именно в сельское хозяйство, не думая о рисках.

В 2015 году цены на продовольственные товары продолжают опережающими темпами возрастать, при этом основной рост придется на первое полугодие. Во втором полугодии прогнозируется замедление темпов роста цен, это связано с получением нового урожая и увеличением предложения более дешевой отечественной продукции в результате нарастания темпом импортозамещения.

По данным Минэкономразвития в июне инфляция может достигнуть 23,5–23,8%, но к декабрю ожидается ее снижение до 14,7–15,1%. В итоге, средний показатель продовольственной инфляции может составить 20,9% к предыдущему году.

Использованные источники:

1. Николаев Я. Продовольственная инфляция в РФ превысила общую // Российская газета. 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2015/02/05/inflacia-site.html>
2. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения 12.05.2015)
3. Фаляхов Р. Инфляция выходит на пик // Газета.ru. 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/01/12/6373205.shtml>
4. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 13.05.2015).

*Насиров Ю. З., к.э.н.
доцент, преподаватель
Абраменко И. П., к.э.н.
доцент, преподаватель
Ерошенко А. А.
студент 3 курса*

*Донской государственный аграрный университет
Россия, п. Персиановски*

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье будут рассмотрены основные подходы к оценке стоимости предприятия. Описаны основные методы, используемые при выбранных подходах. Приведены основные цели, преследуемые при оценке стоимости предприятия.

Ключевые слова: стоимость предприятия, цели, методы, затратный подход, доходный подход, сравнительный подход.

В условиях рыночной экономики установление приемлемой стоимости за предприятие позволит владельцу фирмы не только получить максимально возможную прибыль при ее продаже, но также заинтересовать

потенциальных инвесторов для вкладов денежных средств в деятельность вашей компании для дальнейшего развития бизнеса. Все это позволит успешно развиваться на рынке и быть конкурентоспособным, иметь рентабельное производство, с хорошим спросом на продукцию, высокотехнологичным оборудованием, низкими затратами и как следствие высокой прибылью. Высокий уровень значений данных показателей будет свидетельствовать об успешной деятельности предприятия в целом.

Стоимость предприятия определяется как потенциальная цена при его продаже. Это та сумма, которую потенциальный инвестор готов на данный период времени отдать за приобретение данного объекта. При управлении стоимостью нельзя ограничиваться только учетом затрат на создание или приобретение объекта, но также нужно учитывать внутренние и внешние факторы:

- факторы времени и риска,
- рыночная конъюнктура,
- конкуренция,
- социальные, правовые, политические факторы,
- технологическая и физическая среда[1].

Необходимо отличать стоимость предприятия от стоимости имущества данной организации. Это связано с системой, процедурами и персоналом, которые соединяют активы предприятия и создают существующий бизнес,.

Различают три подхода по оценке стоимости предприятия (см.рис.1).

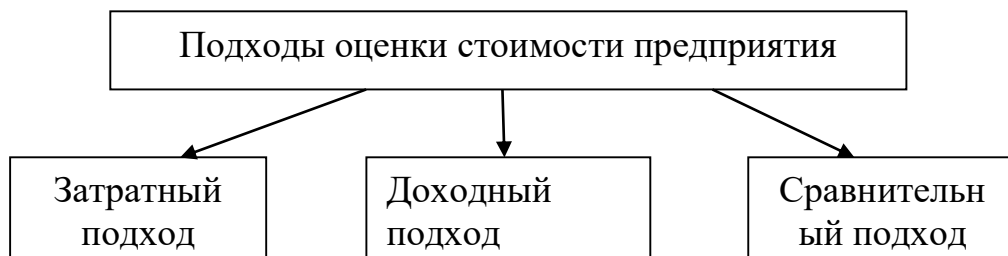


Рисунок 1 –Основные подходы оценки стоимости предприятия

Выбор метода оценки будет зависеть от того, в каком финансовом состоянии находится предприятие в данный момент и каковы его перспективы.

Стоимость предприятия при затратном подходе рассматривается с точки зрения издержек. Предварительно проводится оценка рыночной стоимости отдельно каждого актива, определяют текущую стоимость обязательств и затем из рыночной стоимости активов предприятия вычитается текущая стоимость обязательств. Полученный результат показывает оценочную стоимость собственного капитала предприятия.

При данном подходе используются два метода (см.рис.2)



Рисунок 2 - Основные методы затратного подхода

Методом ликвидационной стоимости стоимость предприятия рассчитывается при вынужденной продаже фирмы.

Метод стоимости чистых активов включает в себя следующие этапы:

1. оценка имущества предприятия по обоснованной рыночной стоимости;
2. оценка нематериальных активов;
3. определение рыночной стоимости финансовых вложений, как долгосрочных, так и краткосрочных;
4. перевод товарно-материальных запасов в текущую стоимость;
5. оценка дебиторской задолженности;
6. оценка расходов будущих периодов;
7. перевод обязательств предприятия в текущую стоимость;
8. определение стоимости собственного капитала путем вычитания из рыночной стоимости суммы активов текущей стоимости всех обязательств.

Данный метод применяют в случае, когда компания обладает значительными материальными активами и прогнозируется дальнейшая деятельность предприятия.

Основным источником данных, используемых для оценки стоимости фирмы является бухгалтерская отчетность предприятия:

- бухгалтерский баланс,
- отчет о прибылях и убытках,
- отчет о движении денежных средств.

Следует отметить, что необходимо заранее провести инфляционную корректировку имеющихся данных.

При сравнительном подходе считается, что рынок функционирует эффективно, и инвесторы покупают и продают аналогичные активы. Преимущества и недостатки оцениваемых активов по сравнению с выбранными аналогами учитываются с помощью введения некоторых поправок.

В зависимости от наличия и доступности информации, характеристик объекта оценки, предмета и условий предполагаемой сделки с объектом оценки в сравнительном подходе применяются один из допустимых методов

(см.рис.3).

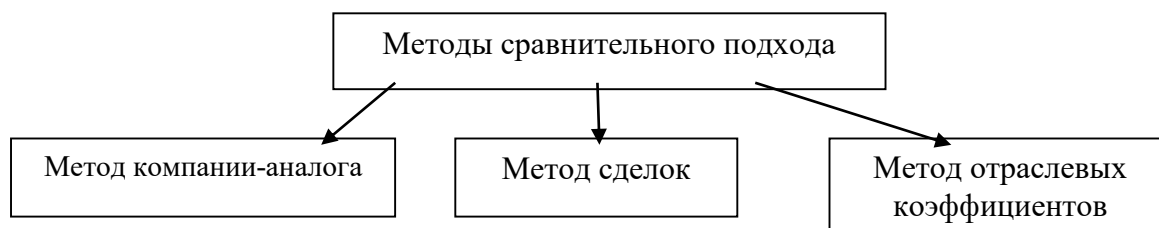


Рисунок 3 – Методы сравнительного подхода

Когда существует возможность составить представление о дальнейшем развитии предприятия целесообразно применять доходный подход.

При оценке доходным подходом необходимо построение прогноза доходов. В зависимости от равномерности поступления доходов выбирается один из методов (см.рис.4).



Рисунок 4 – Методы доходного подхода

Если будущие доходы будут примерно равны текущим или их темпы роста постоянны, то применяют метод капитализации, который предполагает также неопределенно долгий срок функционирования бизнеса.

Метод дисконтирования применяется при непостоянных финансовых показателях, а также в тех случаях, когда функционирование бизнеса прекращается в перспективе, или предполагается выход из бизнеса. Оценка данным методом включает составление прогноза денежных потоков на каждый год прогнозного периода[2].

Оценка стоимости предприятия преследует следующие цели:

- определение стоимости ценных бумаг фирмы;
- выкуп акций в закрытых компаниях при выходе из их состава одного из акционеров;
- выкуп обществом акций по требованию акционеров;
- конвертации и консолидации акций предприятия;
- обоснование целесообразности осуществления инвестиционных проектов;
- обеспечение процесса кредитования в банке или инвестиционном фонде;

- разрешение споров;
- эмиссии новых акций открытыми акционерными обществами;
- оценка при реорганизации предприятия;
- вступление в общество неденежным (имущественным) взносом в виде акций, других ценных бумаг или имущественного комплекса;
- оценка прав требования исполнения долговых обязательств (дебиторской задолженности) при ее переуступке третьим лицам;
- подготовка к продаже обанкротившихся предприятий, выставляемых на конкурс;
- экономический анализ и стоимостная рыночная оценка причин и процессов несостоятельности при формировании и проведении антикризисной политики по предотвращению банкротства участников предпринимательской деятельности[3].

Таким образом, оценка стоимости предприятия на современном этапе развития бизнеса играет важную роль. Выбор того или иного подхода при оценке будет зависеть как от финансового состояния организации в анализируемом периоде, так и основной цели, которую преследует фирма от проведения данной оценки стоимости.

Использованные источники:

1. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, М. А. Эскиндаров, Т. В. Тазихина, Е. Н. Иванова, О. Н. Щербакова, - М.: Интерреклама, 2003. – 544 с.
2. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова, - М.: Омега-Л, 2002. – 288 с.
3. Малый бизнес в большой статистике / Рыбак О. // Экономическая газета, № 10, 2013г.

Нафикова А.Ф.

студент 5 курс

Хабиров Г.А., д.э.н.

научный руководитель, профессор

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «АГРАРИЙ» АБЗЕЛИЛОВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Финансовое состояние коммерческих организаций представляет собой экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени, т.е. возможность финансировать свою деятельность. В процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала,

изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие – финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность. [1]

Показатели финансового состояния отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. На основе анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов достигаются объективная оценка финансовой устойчивости, на основе которой возможно своевременно определить вероятность банкротства и рассчитать эффективность использования финансовых ресурсов. [3]

Показателями, характеризующими финансовое положение предприятия, являются его *способность* своевременно погашать свои обязательства, то есть наличными денежными ресурсами, готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа за счет ликвидных оборотных активов. При этом предприятие считается платежеспособным, когда оно способно своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера, реализуя текущие активы. [4]

Таблица 1 Анализ платежеспособности ООО «Аграрий»
Абзелиловского района

Показатели	Алгоритм Расчета	2012 г.	2013 г.	2014 г	Нормати в. значени е	Измене ние (+,-)
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал} = ДС / КП$	0,01	0,0003	0,08	0,2-0,25	0,07
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = 2 \text{раздел баланса} / КП$	1,4	1,33	0	2-3,5	-1,4
Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{бл} = (ДЗ + ДС + КФВ) / КП$	0,14	0,04	0,12	0,5- 0,8.	-0,02
Коэффициент восстановления платежеспособности	$K_{вп} = ((K_{тл1} + 6/T * (K_{тл1} - K_{тл0})) / 2$	-0,57	-0,222	0,25	> 1	0,82

На основании полученных данных можно сделать выводы о том, что значения коэффициентов ликвидности активов предприятия существенно ниже их допустимых значений. В 2014 году коэффициенты восстановления и утраты платежеспособности ниже норматива (< 1), это свидетельствует о том, что у предприятия шансы восстановить свою платежеспособность отсутствуют.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату

позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Снижение способности предприятия осуществить расчеты по своим обязательствам приводит к повышению риска банкротства. В качестве одного из показателей вероятности банкротства организации ниже рассчитан Z-счет Альтмана (для ООО "Аграрий" взята 4-факторная модель для частных непроизводственных компаний):

$$Z\text{-счет} = 6,56T_1 + 3,26T_2 + 6,72T_3 + 1,05T_4$$

Таблица 2 Значения показателей для диагностики риска банкротства
ООО «Аграрий» Абзелиловского района

Показатели	2014 г	Множитель	Отклонение, (+,-)
Отношение оборотного капитала к величине всех активов(T1)	-0,16	6,56	-1,05
Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов(T2)	0,36	3,26	1,17
Отношение налога к величине всех активов(T3)	0,01	6,72	0,1
Отношение собственного капитала(T4)	0,56	1,05	0,59
Z-счет Альтмана			0,81

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Альтмана составляет:

- 1.1 и менее – высокая вероятность банкротства;
- от 1.1 до 2.6 – средняя вероятность банкротства;
- от 2.6 и выше – низкая вероятность банкротства.

По результатам расчетов для ООО "Аграрий" значение Z-счета на 31 декабря 2014 г. составило 0,81. Такое значение показателя говорит о высокой вероятности банкротства ООО "Аграрий".

Основными направлениями улучшения финансово-экономического состояния ООО «Аграрий» на ближайшие годы должны стать:

1) Максимальное использование производственной мощности - т. е. выпуск максимального количества продукции;

2) Рациональное использование прибыли – прибыль должна быть направлена не только на погашение обязательств ООО «Аграрий», но и активно участвовать во всех аспектах деятельности предприятия: от расширения деятельности до формирования фондов и резервов. Так как прибыль является основным показателем платёжеспособности предприятия и характеризует его финансовое состояние, то её использование крайне

важно;

3) провести реорганизацию организации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данное предприятие находится в очень тяжелом положении, и чтобы реанимировать его деятельность необходимы большие структурные и производственные изменения, вливание капитала извне, инвестиции в крупных размерах.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая - 5-е изд перераб и доп. - Инфра-М, 2012. - 536 с.
2. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / А. Д. Шеремет - 2-е изд перераб и доп. - Инфра-М, 2011. - 365 с.
3. Салахутдинова Э.Р., Бударина Я.Е. Экспресс-анализ финансового состояния [Электронный ресурс]: сборник / URL: <http://elibrary.ru> / (дата обращения 09.10.2014.).
4. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки [Текст]: учебник / М.Н. Крейнина. - М.: Финансы и статистика, 2011, - 139 с.

Недвижай С.В., к.э.н.

доцент

Тинякова А.Ю.

студент 1 курса магистратуры

ФГАОУ ВПО «СКФУ»

Россия, г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация: статья посвящена рассмотрению трудностей и особенностей, возникающих при оценке результативности деятельности учреждений в сфере оказания медицинских услуг.

Ключевые слова: результативность, качество.

В последние годы все большую значимость приобретает проблема оценки качества учреждений сферы социального обслуживания, в том числе это касается учреждений сферы здравоохранения. Данная проблема объясняется тем, что оказание медицинской помощи является услугой и влечет следующие затруднения при оценке результативности [1]:

- заявительный принцип оказания услуг затрудняет возможность оценить степень охвата целевой группы;
- медицинские услуги не могут быть полностью формализованы, что затрудняет разработку прозрачных и четких критериев оценки;
- многообразные внешние условия могут повышать или снижать вероятность положительных изменений;
- изменения в жизни людей нередко носят отсроченный характер по отношению к времени оказания услуги.

Формирование ключевых показателей для оценки результативности в деятельности медицинских учреждений ориентированы на различные нормативные документы, где мы можем проследить классификацию показателей эффективности в сфере здравоохранения.

Их применения способствует основой для оценки достижения целевых значений результативных критериев с целью определения эффективности выполнения государственного (муниципального) задания. Определить эффективность и результативность деятельности субъектов системы здравоохранения не представляется возможным.

Понятие «результативность» обычно трактуется как степень достижения заранее поставленных целей. Однако, в отличие от общеэкономической категории эффективности, в сфере здравоохранения даже при использовании квалифицированного персонала и современной медицинской техники может быть «нулевой» и «отрицательный» результат. В связи с этим целесообразно рассматривать такое понятие как результативность медицинских услуг [2].

Выделяют три типа результативности медицинских услуг: социальную, медицинскую и экономическую [3]. При этом наиболее важными считаются первые две, так как без учета результатов медицинской и социальной эффективности не может быть посчитана экономическая эффективность.

Социальная результативность по отношению к конкретному больному измеряется возможностью возвращения его к трудоспособности и активной жизненной позиции в обществе, на уровне медицинских учреждений и отрасли определяется следующими показателями: уровень смертности, рождаемости, удовлетворенность населения системой оказания медицинских услуг.

Медицинская результативность на уровне одного пациента представляет собой улучшение состояния его здоровья, на уровне учреждений здравоохранения и отрасли в целом измеряется такими показателями, как объем оказанных медицинских услуг, число пациентов, относящихся к той или иной социальной группе, снижение уровня заболеваемости населения.

Экономическая результативность рассматривается как соотношение полученного эффекта от оказанных медицинских услуг и затраченных ресурсов. Наиболее значимым показателем здесь выступает количественный общий экономический эффект, полученный в результате проведения оздоровительных мероприятий, а также ожидаемый потенциальный эффект от них. В связи с существующими проблемами оценки качества оказываемых медицинских услуг, наиболее корректно измерить можно только экономическую результативность.

Результативность учреждений здравоохранения напрямую связана с оценкой качества и доступности медицинских услуг.

Качество оказания медицинских услуг рассматривается учеными с разных точек зрения. Так, согласно определению Международной организации по стандартизации, качество представляет собой некую совокупность характеристик продукции (в данном случае медицинской помощи), отражающих ее способность удовлетворять человеческие потребности с учетом существующих стандартов. Исследовательской группой, действующей в рамках Всемирной Организации Здравоохранения, был предложен системный подход к оценке качества, который рассматривает эту процедуру с точки зрения таких показателей как адекватность, экономическая эффективность и научно-технический уровень. При этом адекватность рассматривается как показатель, характеризующий соответствие используемого медицинского оборудования нуждам и ожиданиям населения, и оцениваемый на основании воздействия применяемой процедуры на здоровье и качество последующей жизнедеятельности пациента. Научно-технический уровень свидетельствует о том, насколько современными являются применяемые методы профилактики, диагностики и лечения [1].

В последнее время учеными рассматриваются аспекты качества медицинских услуг, которые можно представить в виде рисунка 1.

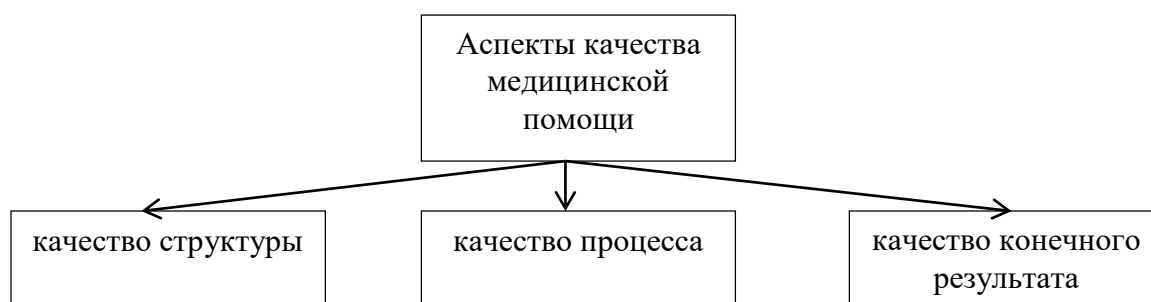


Рисунок 1 – составляющие качества медицинских услуг

Качество структуры характеризуется такими показателями как степень организованности работы персонала, уровень квалификации медицинских работников, материальное, техническое и лекарственное оснащение процесса оказания медицинских услуг.

Качество процесса оценивается по следующим признакам: соответствие стандартам медицинской помощи, верное направление при выборе медицинской технологии.

Качество конечного результата измеряется следующими показателями: экономическая и социальная эффективность, состояние здоровья населения, степень его удовлетворенности тем, на каком уровне были оказаны медицинские услуги, различные медико-демографические показатели.

Таким образом, результативность в сфере здравоохранения отражает те усилия, которые затрачивают управленцы в области оказания медицинских услуг на превращение затрат в качество. Оценка

результативности систем здравоохранения различных уровней позволяет в конечном итоге выявить негативные тенденции в работе и осуществить поиск резервов ее совершенствования не только на уровне учреждений, но и на уровне отдельных территорий и страны в целом. Проведение сравнительного анализа показателей социальной, медицинской и экономической результативности с применением автоматизированной информационной системы является основой при принятии эффективных управленческих решений по тактическим и стратегическим вопросам в отношении степени расходования трудовых, материальных и денежных ресурсов, деловой активности на рынке медицинских услуг.

Использованные источники:

1. Александрова А.Л. Методика мониторинга результативности услуг здравоохранения на муниципальном уровне / А.Л. Александрова, А.Ю. Колесник, М.В. Якимович // Муниципальная экономика. – 2010. - №1. – с. 58-84.
2. Орлов Е.М., Соколова О.Н. Категория эффективности в системе здравоохранения / Е.М. Орлов, О.Н. Соколова // Фундаментальные исследования. – 2010. - №4. – с. 70-75
3. Определение элементов стратегии рационального управления системой здравоохранения / Е.Н. Лепяхова, С.В. Недвижай // Стратегия устойчивого развития регионов: XXI Всероссийская научно-практическая конференция. Новосибирск, 2014. с.

Неженская И. В.

преподаватель

кафедра экономической теории, коммерческого и трудового права

Уманский государственный педагогический университет

Украина, г. Умань

АНАЛИЗ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ США И ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ БОРЬБЫ С НЕЙ В УКРАИНЕ НА ОСНОВЕ ИЗУЧЕНИЯ АМЕРИКАНСКОГО ОПЫТА

Аннотация. В статье рассмотрен опыт ведущих стран мира, в частности США, по борьбе с теневой экономикой. В результате полученной, проанализированной информации предлагается адаптировать и использовать основные направления для преодоления негативного влияния теневой экономики в отечественных условиях.

Ключевые слова: теневая экономика, опыт, коррупция

На сегодняшний день проблемы детенизации экономической системы являются актуальными не только для стран постсоветского пространства, но и для ведущих экономик мира, таких как США и Европа. Очевидно, что теневой сектор Украины значительно отличается от западных стран масштабностью данного явления, социально-экономическими, а также структурными факторами, которые приводят к появлению теневого бизнеса,

и, в свою очередь, к тенизации целых сфер деятельности. В то же время, для преодоления данного негативного влияния необходимо учитывать опыт передовых стран с целью изучения возможностей его применения в отечественных условиях.

В Украине проблемами изучения теневой экономики занимаются не только отдельные исследователи, но и коллективы ученых. Так, например, исследовательский коллектив во главе с Т. Тищуком [4] комплексно рассматривает факторы тенизации экономики Украины, предлагает основные направления по качественному изменению сложившейся ситуации. Подавляющее большинство авторов, занимающихся данной проблематикой, разрабатывает методические подходы к оценке масштабов данного явления [1; 2; 5]. Ряд ученых особое внимание уделяет проблемам влияния теневой экономики Украины на ее экономическую и национальную безопасность [3, 7; 9]. Вместе с тем в выше перечисленных работах мало уделяется внимания вопросам зарубежного опыта преодоления проблем тенизации экономики, способам борьбы с ней.

В связи с этим целью данной статьи является обоснование направлений борьбы с теневой экономикой в Украине на основе изучения опыта ведущих стран мира, в частности США.

Во всем мире теневой экономике уделяют самое пристальное внимание. В 2012 году голландский ученый А. Буен (Buehn), а также австрийский ученый Ф. Шнайдер (Schneider), исследовали 162 страны, в том числе развивающиеся страны, страны с высоким уровнем дохода, входящие в Организацию Европейского сотрудничества и развития, страны Восточной Европы и Центральной Азии. В ходе своего исследования ученые обнаружили, что, в среднем, размер теневой экономики составляет примерно 34% от ВВП. По их оценкам, такие страны, как Зимбабве, Панама, Боливия находятся в верхней границе диапазона теневой экономики, размеры которой составляют 61,8, 63,5 и 66,1% от ВВП соответственно. Для таких экономик незаконная деятельность играет более важную роль, чем соблюдение предписанных законом правил [8].

В то время как теневая экономика США по размерам значительно уступает средним показателям в мире, тем не менее, теневая экономика время от времени дает о себе знать. Если обратиться к истории, то во время Второй мировой войны США ввели режим строгого контроля цен внутри страны для того, чтобы не допустить «распыления» ресурсов и направлять их через один канал. Тем не менее, по всей стране население и производители занимались контрабандой продукции, перевозя ее через границу, и безнаказанно назначали завышенную цену на товары. До 80 % мяса было продано выше цены, утвержденной правительством, наряду с этим от 60 до 90 % пиломатериалов страны, а также одна треть всей одежды. Газ был строго нормирован, но 25 млн. галлонов газа исчезали за день с целью продажи на черном рынке.

На протяжении 1960-1970-х годов, правительство США практически уничтожило миллионы рабочих мест. Оно насильственно увеличило стоимость труда за счет значительного повышения отчислений в области социального обеспечения, налогов по безработице, компенсаций расходов рабочих, охраны труда и здоровья, а также других производственных затрат. Такое увеличение неизбежно привело к сокращению спроса на рабочую силу и появлению миллионов рабочих в перечне безработных. В свою очередь, данное увеличение привело к уменьшению чистой заработной платы у оставшихся работников, поскольку преобразование рынка повлекло изменение структуры затрат самих работников. Описанные два эффекта – рост безработицы и падение чистой заработной платы – послужили мощным стимулом к росту незарегистрированной занятости.

Согласно исследованиям американских ученых, средняя оценка размера теневой экономики США с 1999 по 2007 г. составляет 8,6 % от ВВП. Если сравнивать с другими странами в мире, то данная цифра свидетельствует о том, что незначительная часть экономики находится «в тени». Однако, как бы ни были малы статистические цифры, они вызывают беспокойство у американских экономистов и политиков. Когда утвержденные правительством цены приводят к дефицитам, теневая экономика мгновенно вмешивается и покрывает нехватку. Теневая экономика предоставляет товары и услуги, которые имеют спрос у потребителей, но которых нет в наличии или они недоступны в формальном секторе. Таким образом, теневая экономика часто противостоит намерениям политиков и, следовательно, имеет важные последствия для политики. Очевидно, что большая доля теневой экономики означают меньшую базу для налогообложения, и, соответственно, меньшие возможности для финансирования правительством своих обязательств. Это, в свою очередь, может привести к увеличению дефицита бюджета или налоговых ставок. Вследствие этого во всем мире государства изыскивают пути для выведения бизнеса из тени.

По последним данным, в 2011 году теневая экономика США насчитывала уже около 10% от ВВП, что свидетельствует об ухудшении ситуации в социально-экономической сфере [6]. Если говорить о самой структуре теневой экономики США, то около 72% теневой экономики занимают так называемые «черные рынки», а 28% приходится на незарегистрированную деятельность.

Как известно, функционирование «черных рынков» связано с противозаконной деятельностью, такой как сбыт наркотиков, проституция, порнография и пр. Наибольший интерес представляет изучение не декларируемой предпринимательской деятельности. Она быстро увеличивается в масштабах вследствие ухудшения экономических условий, спада экономики, депрессии, а также при росте нелегальной иммиграции. В США некоторые работники уклоняются от уплаты налога на прибыль для того, чтобы удержать большие денежные средства для оплаты расходов

домохозяйств. Другие не верят, что налоги расходуются в соответствии с общественными нуждами. За последние годы федеральное правительство потратило миллиарды долларов налогоплательщиков на войны в Ираке и Афганистане, спасение крупных банков, страховых компаний, производителей автомобилей. По мнению таких налогоплательщиков это все происходило за счет общественного образования, здравоохранения и физической инфраструктуры [6].

Кроме того, в США существуют крупные корпорации, которые используют различные схемы для того, чтобы накапливать свои прибыли в офшорных зонах и тратят огромные суммы денег для лоббирования налоговых льгот в дома. Обычной практикой транснациональных корпораций является трансфертное ценообразование. Это так называемые взаиморасчеты между компаниями, связанные с трансфером товаров и услуг, когда устанавливаются такие цены, чтобы дочерняя компания с более высоким уровнем налогообложения получает меньшую прибыль, в то время как другие дочерние компании с низким уровнем налогообложения получают максимальные прибыли [6]. Среди американских компаний, которые избегают налогов, можно отметить такие наиболее известные, как Google, News Corp, Boeing, Pfizer, Oracle, IBM, Time Warner, Morgan Stanley, и Microsoft.

Обобщив выше сказанное, можно отметить, что основными причинами роста теневой экономики в США являются следующие: увеличение налогового бремени и взносов на социальное страхование; усиление государственного регулирования в экономике, особенно рынков труда; вынужденное сокращение рабочего времени; ранний выход на пенсию; безработица; снижение гражданского доверия и лояльности к государственным институтам, а также падение налоговой морали.

Выше перечисленные причины, в целом, характерны также и для Украины, однако стоит отметить, на наш взгляд, важнейшие две. В первую очередь, это довольно сложное налоговое законодательство, которое отнюдь не упрощает деятельность бизнеса, а наоборот усложняет его функционирование. Во-вторых, это коррупционная составляющая властных структур, которая проявляется на каждом уровне социально-экономической системы, и не только препятствует ее развитию, но и подрывает доверие бизнеса к государству как таковому, что и сказывается на качестве налоговой культуры предпринимателей.

В Украине размеры теневой экономики по расчетам экспертов составляют 40-45% от ВВП. Несомненно, данные цифры свидетельствуют о неэффективном управлении социально-экономической системой. На сегодняшний день, к большому сожалению, органы государственной власти только декларируют стремление к европейским ценностям, к прозрачности принимаемых управленческих решений, а также к созданию благоприятных условий для ведения малого и среднего бизнеса на Украине. Вследствие

этого любая борьба с теневой экономикой обречена на провал, поскольку сегодня данная борьба «осуществляется» в рамках коррупционной социально-экономической системы. Можно принять и утвердить новые законодательные акты, которые смогут ограничить возможности пребывания бизнеса «в тени», однако при отсутствии доверия бизнеса к власти, такие мероприятия не дадут желаемого результата в долгосрочной перспективе. Так или иначе, но предприниматели со временем найдут свои лазейки в несовершенной законодательной базе для того, чтобы, например, уменьшить базу для налогообложения и пр.

В связи с этим предлагаемые направления по снижению уровня теневой экономики Украины должны, прежде всего, быть направлены на борьбу с коррупцией и на повышение доверия бизнеса к властным структурам. На наш взгляд, основные направления по снижению уровня теневой экономики в Украине могут быть представлены в виде следующей концептуальной схемы рис. 1.



Рис. 1. Концептуальная схема направлений снижения уровня теневой экономики в Украине

Следует отметить, что эффективность выведения бизнеса из тени, в первую очередь, зависит от уровня развития гражданского общества в стране, т.е. общественного контроля над действиями чиновников, который способствует снижению уровня коррупции, и, соответственно, повышению уровня доверия населения к власти. В рамках такого подхода можно говорить о других мероприятиях, которые непосредственно касаются бизнеса, в том числе и о преференциях для «белого» бизнеса, упрощенной

схеме легализации предпринимательской деятельности и т.д.

Учитывая американский опыт по формированию и борьбе с теневой экономикой, следует отметить, что в современных условиях основными направлениями по детенизации социально-экономической системы Украины должны стать преобразования в общественной и политической сфере страны в комплексе с мероприятиями, направленными на выведение бизнеса из тени. Причем эти мероприятия должны быть не столько карающими, сколько мотивирующими бизнес работать легально. В качестве направлений дальнейшего исследования важно выделить количественно-качественное изучение уровня коррупции и размера теневой экономики страны.

Использованные источники:

1. Ангелко И.В. Методические основы оценки объема теневого сектора экономики [Электронный ресурс]/И.В. Ангелко. – Режим доступа: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/17199/1/24.pdf>
2. Дудин Н. Влияние теневой экономики Украины на ее экономическую безопасность /Н. Дудин //Бизнес Информ. – 2011. - №12. – С. 4-14.
3. Огреба С. Статистическое отображение объема теневой экономики в системе национальных счетов /С. Огреба // Вестник Киевского национального университета. Серия: Экономика. – 2001. - №129. – С. 51-52.
4. Теневая экономика в Украине: масштабы и направления преодоления. – К.: КИСИ, 2011. – 31 с.
5. Курмаев П.Ю. Алгоритм оценки объема теневого сектора экономики [Электронный ресурс]/П.Ю. Курмаев. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/33_PRNIT_2012/Economics/16_120186.doc.htm
6. Abbas P. Grammy Premier Thoughts: The CSUB Business Blog [Электронный ресурс]/P. Abbas – Режим доступа: http://www.csub.edu/kej/documents/economic_rsch/2011-11-28.pdf
7. Туриянская М. Теневая экономика и национальная безопасность Украины [Электронный ресурс]/М. Туриянская. – Режим доступа: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/837/1>
8. Wiseman Travis U.S. Shadow Economies: A State-level Study [Электронный ресурс]/ Travis Wiseman. – Режим доступа: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2208637
9. Курмаев П.Ю. Основные направления уменьшения теневого сектора экономики /П.Ю. Курмаев //Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 1. Том 25. – Иваново: МАРКОВА АД, 2014. – С. 29-31
10. Курмаев П.Ю. Основные направления повышения эффективности управления социально-экономическим развитием на региональном уровне/ П.Ю. Курмаев // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2012. - №3. – С. 19-22.

*Некрасова Е.А.
студент 2 курса
Ярыгина А.А.
студент 2 курса
Самарский государственный
аэрокосмический университет
Россия, г. Самара*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОБЪЁМОВ ЭКСПОРТА НЕФТИ И ИМПОРТА ПРОДУКТОВ ИЗ НЕФТИ

Экспорт нефти – основная статья товарных поставок из России на международные рынки. На протяжении всей современной истории наша страна выступает крупным экспортером, контролируя 12 – 14% мирового нефтяного рынка.

В экспорте нефти из России через систему компанию «Транснефть» доминируют: «Роснефть», ТНК-ВР, «Сургутнефтегаз», ЛУКОЙЛ. На эти 4 компании приходится большая часть суммарного экспорта нефти из России.

Как мы знаем, Россия импортирует в большей степени импортирует продукты из нефти, а не производит.

Ниже представлена динамика импорта нефти и экспорта нефтепродуктов, выраженных в тоннах (рис. 1) [1]. Для наглядности был добавлен график экспорта нефти, домноженного на коэффициент, который был рассчитан следующим образом:

$$k_1 = \frac{\bar{E}}{\bar{Z}} = 99,50$$

где $\bar{E}$ – среднее значение объёма экспорта нефти, $\bar{Z}$ - среднее значение объёма импорта нефтепродуктов.



Рис. 1. Динамика импорта нефти и экспорта нефтепродуктов, выраженных в тоннах

Как мы видим, сильной взаимосвязи нет. И мы построили аналогично динамику, где объёмы представлены в денежных единицах (ты. долларах

США). Здесь $k_2 = \frac{\bar{E}}{\bar{Z}} = 55,03$.

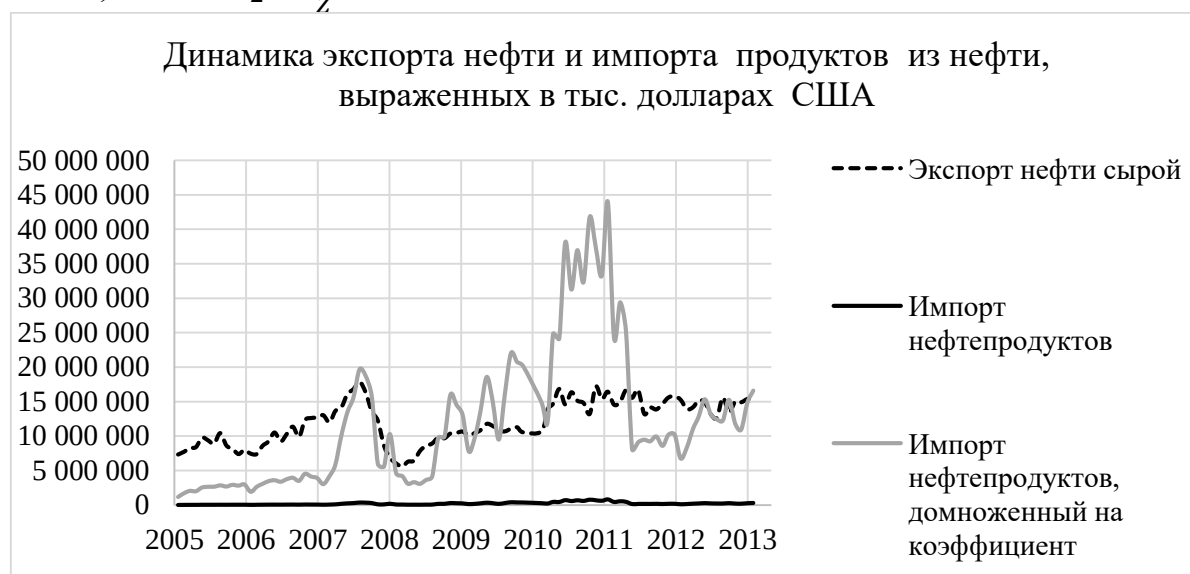


Рис. 2. Динамика экспорта нефти и импорта продуктов из нефти, выраженных в тыс. долларах США

В этом случае наблюдается заметная взаимосвязь импорта и экспорта. Мы подсчитали коэффициенты корреляции экспорта нефти с основными продуктами из нефти, импортируемых из-за рубежа (табл. 1).

Наименование товара	Корреляция с экспортом нефти (в денежном выражении)	Корреляция с экспортом нефти (в тоннах)
Бензин автомобильный	0,547	-0,16517
Дизельное топливо	0,465	-0,23
Каучук натуральный и синтетический	0,79	-0,06362
Нефтепродукты	0,659	-0,20948
Топлива жидкие	0,323	-0,14808

Табл. 1. Коэффициенты корреляции экспорта нефти с основными продуктами из нефти, импортируемых из-за рубежа

Мы видим, что коэффициенты корреляции объемов в денежном выражении выше объемов в тоннах. Это можно объяснить тем, что спрос на продукты напрямую зависит от цены.

Так, заметим, что взаимосвязь объемов продуктов в денежном выражении прямая, а объемов продуктов, выраженных в тонна, обратная, так как все коэффициенты корреляции отрицательны. Это заметно и по корреляционным полям, где линии регрессии имеют разный наклон (рис. 3).

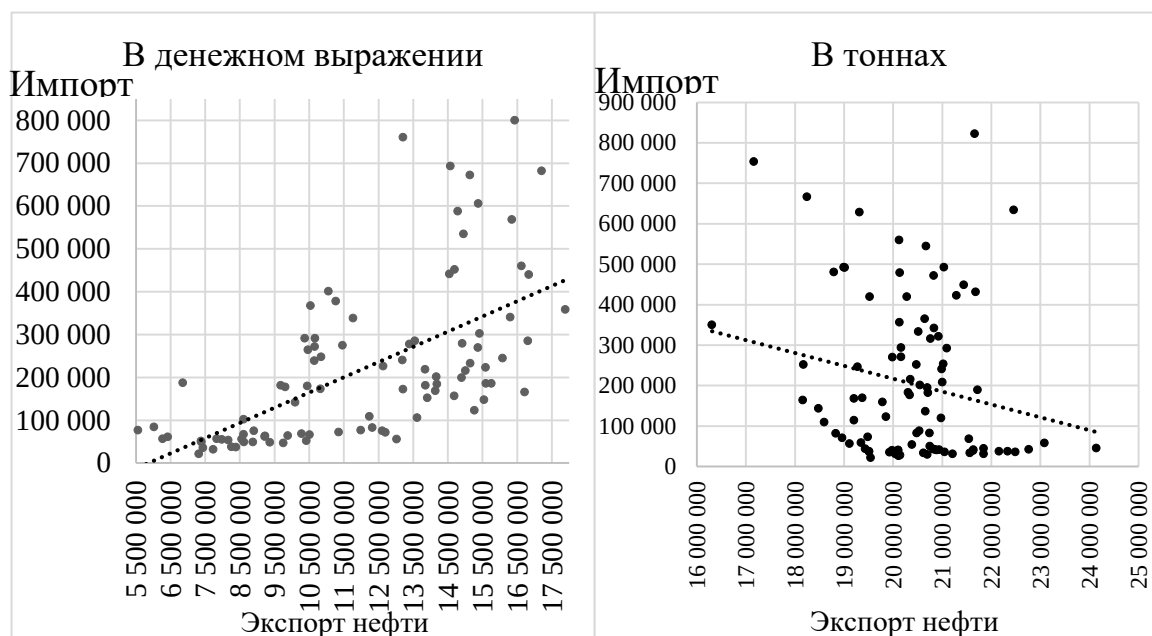


Рис. 3. Корреляционные поля

Доходы российских нефтяников от экспорта нефти за 2014 год сократились. Так почему же произошло такое падение? Больше всего нефти было поставлено в страны дальнего зарубежья, что почти на 8% ниже прошлого года. При этом доходы от поставок нефти в страны СНГ упали куда значительней – почти на 21%. Такое значительное падение доходов от продажи нефти в СНГ связано в первую очередь с экспортом нефти в Белоруссию по льготным схемам. Еще один фактор – это в целом снижение экспорта нефти. И все же главный фактор падения экспортной выручки от продажи нефти – это снижение среднегодового ценника барреля примерно на 10%.

В целом в 2015 году ожидается рост объемов экспорта нефти, что должно увеличить доходы нефтяников. Так, можно отметить, что экспорт нефти напрямую зависит от цены на нефть

Использованные источники:

1. Статистика объемов экспорта нефти и импорта продуктов из нефти по России // Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/#

Некрасова Е.А.

студент 2ого курса

*Самарский государственный аэрокосмический
университет им. академика С.П. Королева*

Россия, г. Самара

КАК ПОВЫСИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ?

Для начала давайте разберемся в понятии конкурентоспособности. Конкурентоспособность — экономическая категория, означающая

способность экономического субъекта наравне с другими аналогичными субъектами конкурировать на рынке. Конкурентоспособность можно оценивать только с субъектами, удовлетворяющими сходные потребности. Оценить конкурентоспособность организации могут клиенты, инвесторы, институты, занимающиеся оценкой конкурентоспособности, государство. Конкурентоспособность предприятия обеспечивается его конкурентными преимуществами: свободный доступ к ресурсам, монополист на рынке, более низкие, чем у других производителей издержки и т.д.

Обеспечение конкурентоспособности организации предполагает три уровня: оперативный, тактический и стратегический. Обеспечение конкурентоспособности на оперативном уровне означает обеспечение конкурентоспособности продукции. Критерием конкурентоспособности в данном случае является *показатель конкурентоспособности продукции*. Конкурентоспособность на тактическом уровне характеризуется общим состоянием предприятия. Критерием конкурентоспособности в данном случае является *комплексный показатель состояния предприятия*. Обеспечение конкурентоспособности на стратегическом уровне означает обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия. Критерием конкурентоспособности в данном случае является *рост стоимости предприятия*.

Факторы конкурентоспособности организации подразделяются на внешние, проявление которых в малой степени зависит от организации, и внутренние, почти целиком определяемые руководством организации. К внешним факторам относятся государственная политика в отношении экспорта и импорта, уровень экономического развития страны и т.д. А к внутренним - производственная и организационная структура предприятия, технологии, уровень квалификации персонала, оборудование.

Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия:

- рост объемов реализации продукта;
- улучшение качества выпускаемого продукта;
- уменьшение расходов;
- бенчмаркинг.

Одно из направлений повышения конкурентоспособности – **рост объемов реализации продукта** (услуг или работ). При организации производственного процесса и планировании объемов в соответствии с данным методом необходимо решить ряд задач, одной из важнейших из которых является определение объема реализации продукта, при котором будет обеспечена безубыточная производственная деятельность.

Еще одно направление – это **улучшение качества выпускаемого продукта**, что окажет влияние на: ускорение НТП, освоение новых рынков, увеличение экспорта, процветание. Решение проблемы качества продукта поднимет имидж предприятия у покупателей, станет залогом выхода на

внешний рынок, а также будет являться основой для получения максимальной прибыли.

Уменьшение расходов – это традиционный, старый и наиболее исследованный метод повышения конкурентных преимуществ. В данном случае в выигрышном положении будет находиться то предприятие, которое поведя определенный комплекс мер достигло меньших затрат, чем конкуренты.

Еще один эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятия – **бенчмаркинг**. Бенчмаркинг – это систематический, непрерывный поиск и изучение передового опыта конкурентов и игроков смежных отраслей, постоянное сравнение желаемых результатов и изменений бизнеса с разработанной эталонной моделью. На основании полученных сведений необходимо обеспечить поддержку системы постоянных улучшений результативности деятельности.

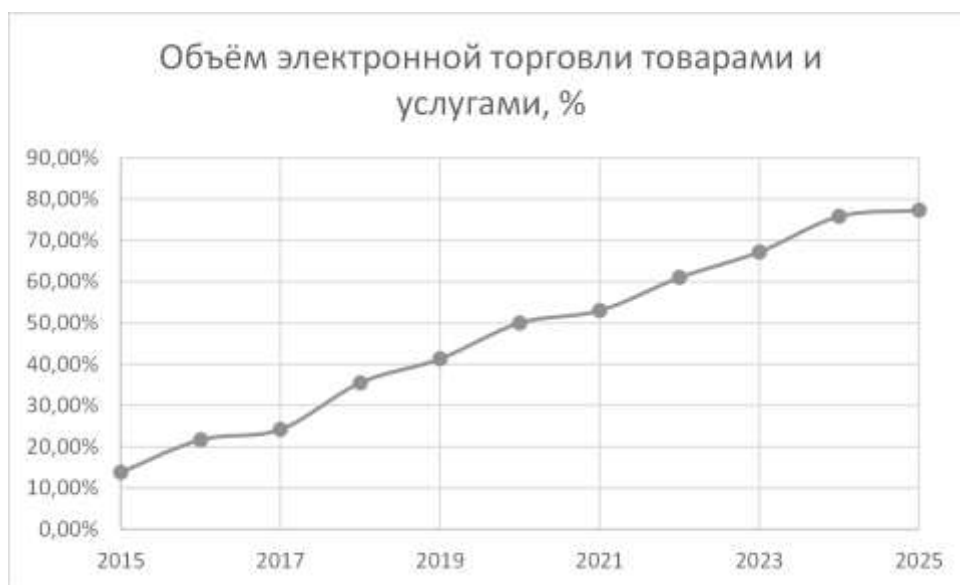
Использованные источники:

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C>
2. О.Н. Оковкина, А.М. Чупайда “Пути повышения конкурентоспособности предприятия” // Экономический журнал №19/2010
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М., 2000. С. 223.

*Некрасова Е.А.
студент 2ого курса
Самарский государственный аэрокосмический
университет им. академика С.П. Королева
Россия, г. Самара*

ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

Большинство ресурсов Интернета так или иначе связаны с коммерческой деятельностью. Интернет используется для рекламы и непосредственной продажи товаров и услуг, для маркетинговых исследований, электронных платежей и управления банковскими счетами. Общий объем электронной торговли товарами и услугами, а также рынок цифровых продуктов и услуг в совокупности оценивается во всемирном масштабе в 20.4 триллионов долларов США, что составляет примерно 13,8 % всемирного объема продаж [1]. Может показаться, что цифра не такая уж и большая. Но Интернет не так давно обосновался в нашей жизни и распространяется с огромной скоростью. В скором будущем это значение будет около 70–80%, и это уже совсем не мало.



Современный уровень развития информационных технологий способствует процветанию и развитию компаний, бизнес которых имеет возможность охватывать различные области рыночных отношений. Как известно, благоденствующие на рынке организации не те фирмы, которые имеют в распоряжении большие активы, а те, которые имеют потенциал расширения бизнеса и роста доходов компании [2]. Интернет - мощнейшая коммуникационная линия между компанией и потребителем, и его умелое использование может вывести корпорацию на совершенно новый этап существования. Интеграция бизнеса и информационных технологий может значительно увеличить спектр услуг фирмы, которые она может предложить. Кроме того, компанию можно сделать известной за сравнительно небольшие деньги. Прошло то время, когда реклама в СМИ, и связанные с этим расходы, тормозили развитие успешных проектов, и сейчас практически не существует препятствий для рекламы и продвижения разнообразных товаров и услуг.

Интернет несомненно помогает развиваться современным организациям, даже не связанным с интернет-деятельностью (интернет-магазины, онлайн аукционы). В Интернете компания может разместить рекламу, причем дешевле и продуктивнее, чем, например, в газете или на баннере. Руководители компании могут в Интернете общаться со своими партнерами без дополнительных затрат. Интернет давно уже не является чем-то необычным в офисах, но многие руководители все же не рады, когда сотрудники весь рабочий день проводят в Интернете.

Использованные источники:

1. Влияние интернет-технологий на общее развитие организации и деятельность кадровых служб // Момотова О.Н., Тенякова А.Ю. // KANT № 2 (8) / 2013
2. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82>

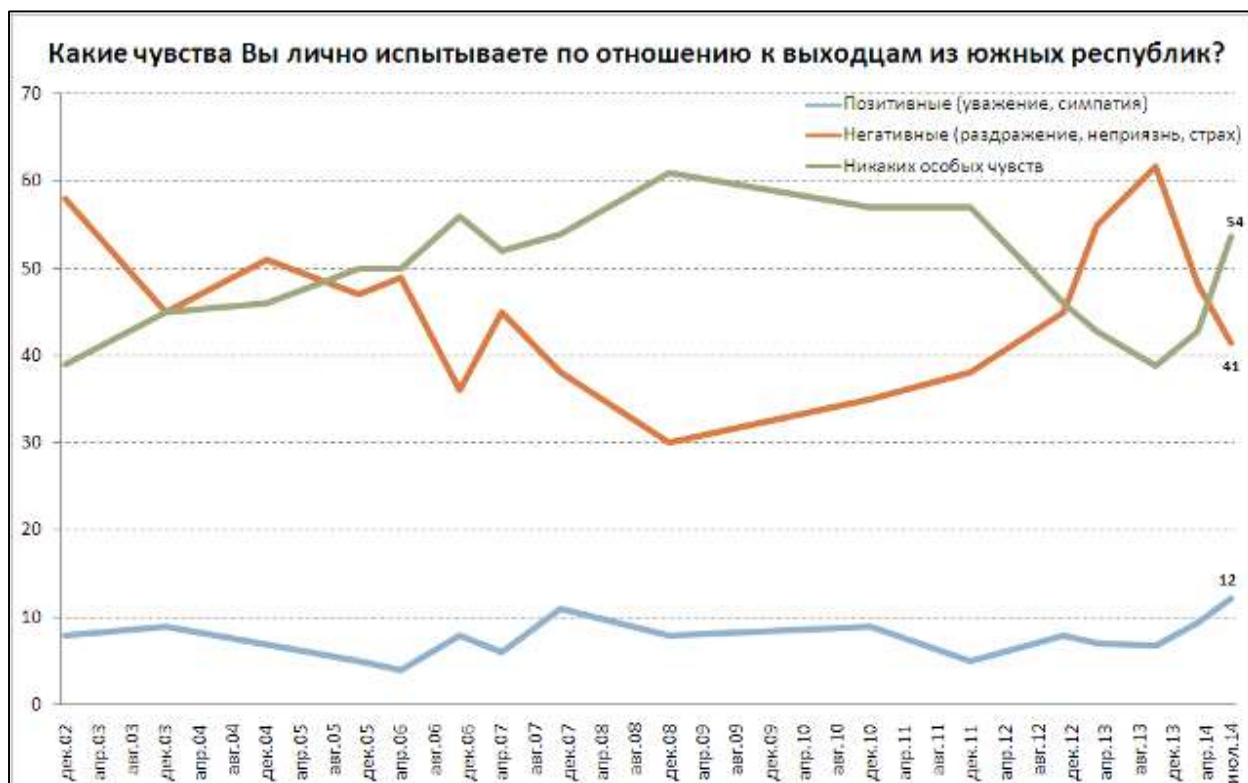
*Некрасова Е.А.
студент 2ого курса
Ярыгина А.А.
студент 2ого курса
Самарский государственный аэрокосмический
университет им. академика С.П. Королева
Россия, г. Самара*

ПРОБЛЕМЫ КСЕНОФОБИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Проблема ксенофобии на протяжении уже многих лет является одной из самых сложных проблем российского общества. Ксенофобия — страх или ненависть к кому-либо или чему-либо чужому, незнакомому, непривычному; восприятие чужого как непонятного, непостижимого, и поэтому опасного и враждебного. Она проявляется в соответствующих социальных установках субъекта, предрассудках, предубеждениях, социальных стереотипах, а также в его мировоззрении. Это агрессивное поведение молодежи в отношении «чужих», обоснованное враждебными установками. Возведённая в ранг мировоззрения, может стать причиной вражды по принципу национального, религиозного или социального деления людей. Преступления на почве ненависти - наиболее яркие проявления ксенофобии.

У ксенофобов отсутствует толерантность к иностранцам и людям, разговаривающим на незнакомом языке. Иногда ксенофобия не всегда бывает четко оформленной, однозначно она не приветствуется властями и зачастую окружающие относятся к этой фобии отрицательно. Ксенофоб не принимает новых людей, а к новым событиям относится как к очевидной опасности или враждебности. Зачастую это их личное мировоззрение. Тема ксенофобии многогранна и выступает предметом споров психологов, которые считают, что каждый человек для себя находит свою понятную грань этого феномена.

В России наблюдается рост национализма как проявления ксенофобии. Это отмечают авторы исследования "Национальный вопрос общественно-политической жизни". По мнению члена палаты Аллы Гербер, исследование подчеркнуло разделение страны на две части – Россия и Северный Кавказ, который живет по своим законам. В столичных регионах – Москве и Санкт-Петербурге – результаты анкетирования показали, что почти треть русских чувствует себя в униженном положении. А в областях число таких граждан доходит до 46%. Кроме того, как оказалось, примерно половина русских граждан хотела бы вернуть графу "национальность" в паспорт [1]. Этот график отношения к выходцам из южных республик показывает, что негатив к ним постоянно рос начиная с 2010-2011 г. (как раз после серии убийств и межнациональных конфликтов: Егор Свиридов, Максим Сычев, Сагра), переломив тенденцию на снижение, которая была с начала 2000-х. Причем, во второй половине 2012 и в 2013 пошло ускорение роста негатива. Пика оно достигло в декабре 2013 после беспорядков в Бирюлёве Западном [2].



Экстремизм и ксенофобия имеют прежде всего под собой духовные основания, поскольку духовный кризис всей европейской цивилизации провоцирует эти проявления. Особо хотелось отметить, что ксенофобия в России впереди всей планеты. Духовному кризису в России противопоставляется духовное возрождение. Человек с определенными традициями с уважением принимает тот факт, что кто-то другой веры имеет иные семейные устои, и напротив, отсутствие самой веры, а также устоев вызывает ненависть и презрение. Именно возрождение основ традиций русской жизни даст шанс победить ксенофобию и экстремистские проявления. Речь прежде всего идет о возрождении нравственной и религиозной культуры русского народа. Актуальны становятся вечные основы жизни: взаимное уважение, вера, историческая память и совесть.

Использованные источники:

1. <http://zrada.org/hot/26-nation/548-ksenofobija-v-rossii-rost-ksenofobii-v-rossii.html>
2. <http://ashpi.livejournal.com/267802.html?thread=3666458>

Нелина Н.И.
студент
экономический факультет
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД

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

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В современной мировой экономике главными проводниками процессов транснационализации являются крупные производственно-сбытовые объединения – транснациональные корпорации (ТНК), которые оказывают все большее влияние на ход развития международных экономических отношений. Параллельно с ними действуют транснациональные банки (ТНБ), которые в совокупности составляют транснациональную банковскую систему – финансовую опору мировой экономики.

Под транснациональной корпорацией понимается крупное объединение, использующее в своей деятельности международный подход и предполагающее формирование и развитие международного производственно-сбытового, финансового и торгового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования, представительствами и дочерними компаниями в других странах.

Транснациональные корпорации обращают мировую экономику в международное производство, обеспечивая этим ускорение научно-технического прогресса во многих его направлениях - качество продукции и технический уровень, совершенствование форм менеджмента, эффективность производства, управления предприятиями.

Среди ученых-исследователей нет единого понимания международных хозяйственных объединений. В зарубежной литературе по международной экономике принято применять термины «многонациональные фирмы» (multinational firms - MNF) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation - MNC), использующиеся как синонимы. В отечественной литературе их называют глобальными, международными, сверхнациональными и т.д. Однако наибольшее распространение получил термин «транснациональные корпорации» (transnational corporation - TNC) [1].

Признак классификации, определяющиеся по методике ЮНКТАД размером их зарубежных активов. Именно этот параметр лежит в основе диверсификации ТНК на крупнейшие, крупные, средние и мелкие. К крупным принято относить ТНК с активами свыше 10 млрд. долл.

В мировой экономике современные транснациональные корпорации выполняют важные функции, набор которых все время расширяется. Все их многообразие укладывается в определение «стимулирующие»:

1. ТНК стимулируют НТП, их рамках проводится большая часть научно-исследовательских работ, появляются новые технологические разработки.

2. ТНК стимулируют тенденцию глобализации мировой экономики, это тем самым способствует углублению МРТ и вовлекает принимающие страны в международные экономические отношения.

3. ТНК стимулируют развитие мирового производства. Они являются крупнейшими мировыми инвесторами, также они постоянно наращивают производственные мощности, создавая новые виды продукции и рабочие места в принимающих странах, стимулируют в них развитие производства, а значит, мировой экономики в целом.

4. ТНК стимулирует конкурентную борьбу на мировом рынке. Этому не противоречит и тот факт, что они обладают наиболее высокой конкурентоспособностью.

На рубеже XX-XXI вв. наблюдается значительный размах внешнеэкономической деятельности (международных экономических операций), в которой ТНК являются коммерсантами (торговцами), распространителями, инвесторами, современных технологий и стимуляторами международной трудовой миграции. Так же ТНК во многом определяют структуру и динамику, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, международное движение капитала и передачи технологии (знаний). ТНК играют важную роль в интернационализации производства, которое получает все более широкое распространение, в процессе углубления и расширения производственных связей между предприятиями различных стран мира.

В настоящее время ТНК взяли под свой контроль 80 % свободного капитала в мировой экономике и являются основными инвесторами при капиталовложении в национальные экономики, при этом они одновременно являются инвесторами и потребителями международного капитала.

Управленческая структура ТНК строится на создании родительской компании и целого ряда зарубежных филиалов, которые можно разделить на несколько видов:

- отделения - на 100 % принадлежит родительской компании;
- дочерние филиалы - являются юридическим лицом с собственным балансом, но родительской компании принадлежит больше половины доли акций;
- ассоциированные компании - родительской компании принадлежит не более 50 % акций, деятельность ассоциированной компании носит относительно самостоятельный характер.

Подавляющее большинство ТНК (свыше 90%) принадлежит средним и

мелким корпорациям. По классификации ООН к таким относятся компании, имеющие менее 500 сотрудников в стране проживания. На практике также существуют ТНК с общим количеством сотрудников менее 50 человек. Преимуществом малых ТНК является их способность значительно быстрее адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям. Они могут выступать вместе с крупными ТНК образуя различного рода концерны.

Основным фактором эффективной деятельности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства. [1].

В настоящее время число ТНК составляет более 63 тыс. с более чем 450 тыс. зарубежных филиалов. Основная доля ТНК по национальной принадлежности - это компании развитых стран:

- развитые страны - 90 %;
- развивающиеся страны - 9 %;
- Страны Центральной и Восточной Европы - 1 %.

Страна происхождения ТНК определяется по национальности капитала в ее контрольном пакете акций, активах. Как правило, она совпадает с национальностью страны базирования головной компании корпорации. У ТНК развитых стран - это частный капитал. У ТНК развивающихся стран в структуре капитала определенная (иногда значительная) часть может принадлежать государству. Это связано с тем, что изначально они создавались на базе национализированной иностранной собственности или государственных предприятий.

ТНК контролируют 1/3 мирового производства и мировой торговли, в них занято свыше 20 % рабочей силы.

Отраслевая структура ТНК диверсифицирована: 60 % международных компаний заняты в сфере производства (они специализируются прежде всего на электронике, автомобилестроении, химической и фармацевтической промышленности), 37 % - в сфере услуг и 3 % - в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

Глобализация мировой экономики и рост конкурентной борьбы между ведущими ТНК, привело к разработке глобальной стратегии их поведения на мировых рынках, основными элементами которых явились:

- проведение маркетинговых исследований и изучение конкурентов с возможностями контроля сегментов рынка;
- развитие высокотехнологичных отраслей как наиболее перспективных с использованием гибких информационных технологий;
- высокая мобильность ведения бизнеса.

ТНК играют очень важную роль в экспорте промышленных товаров, где экспорт всех основных технически сложных товаров, как правило, сконцентрирован в небольшой группе крупных ТНК, а сама реализация этих товаров происходит через систему зарубежных дочерних предприятий этих

фирм. Такая экспортная схема характерна для вывоза автомобилей, бытовой и промышленной электронной техники, фармацевтических и химических товаров и др.

Интегрируя рабочую силу разных стран и предъявляя ей повсеместно одни и те же требования, ТНК играют важную роль в распространении международных стандартов. Так, потребители в странах с менее развитой экономикой, в которых есть дочерние компании, производят и потребляют товары с таким же уровнем качества, как и в странах материнских компаний, но по более низкой цене.

Таким образом, транснациональные корпорации продемонстрировали свою способность нарушать изоляцию национальных экономик, вовлекая их в единый процесс с мировым экономическим сообществом. Они служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, в результате чего меняются общественные предпочтения.

ТНК обладают большими возможностями воздействия на экономику стран пребывания. Операции между подразделениями ТНК, расположенными в разных странах, представляют собой существенную часть внешнеторговых оборотов и расчетов даже крупных западных стран. Глобализация деятельности корпораций позволяет им переводить из страны в страну в своих интересах огромные ресурсы. Конкретное проявление воздействия ТНК на экономику той или иной страны зависит от экономической мощи субъектов отношений, положения филиалов и дочерних компаний ТНК в стране пребывания.

Использованные источники:

1. Шкваря Л.В. Мировая экономика: учебное пособие. Юнити-Дана, 2012 г.
2. Булатов А. С. «Мировая экономика» учебник М.: «Юристъ» 2012г.
3. <http://rusmors.ru/>
4. <http://www.pravda.ru/>

Ненюкова Е.В., к.э.н.

Ерочкина Н.В., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева»*

Россия, г. Саранск

РОЛЬ ИНТЕГРАЦИИ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ СВИНОВОДСТВА

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы свиноводства региона, определяется роль интеграции в устойчивом развитии отрасли.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, свиноводство, устойчивое развитие, интеграция, государственное регулирование.

Важнейшей задачей современного этапа развития экономики страны

является обеспечение ее продовольственной безопасности, что возможно достичь на основе устойчивого развития отраслей сельского хозяйства и в частности свиноводства.

На увеличение производства продукции свиноводства, повышение ее конкурентоспособности оказывает влияние множество факторов, которые со временем подвергаются существенным изменениям, как по направленности, так и по степени воздействия на основные процессы, происходящие в отрасли. Формируются новые ареалы размещения производства, различающиеся целями, размерами, технологиями, процессами кооперации и интеграции [1].

Тенденции развития аграрного сектора зарубежных стран свидетельствуют о том, что его будущее за такими сельскохозяйственными товаропроизводителями, которые формируются с использованием преимуществ кооперированных и интегрированных формирований.

В мировой экономике развитие интеграционных процессов сопровождается консолидацией не только активов партнерских групп, но и всей системы управления входящих в новые объединения компаний и их структур. На сегодняшний день особенно актуальным является внедрение вертикальных и горизонтальных маркетинговых систем, пришедших на смену традиционным каналам распределения продукции. Такие системы функционируют практически на всех продуктовых рынках и имеют большое значение для эффективности межрегионального обмена.

Интегрированные формирования могут выступать в различных формах. Наиболее эффективными являются крупные интегрированные корпоративные формирования такие как, комбинаты, концерны, агрохолдинги и др. Их роль велика, именно они способствуют восстановлению технологического и финансово-экономического единства, позволяют сбалансировать интересы входящих в объединения предприятий, не отменяя результатов реформирования последних и итогов приватизации собственности в агропромышленном комплексе. Развитие различных форм кооперации и интеграции по горизонтали и вертикали способно привести в действие внутренние резервы отраслей АПК по росту объемов производства продукции, снижению себестоимости, повышению эффективности деятельности хозяйствующих субъектов.

Основная задача интегрированных формирований заключается в установлении рациональных отношений между объединением в целом и его субъектами. Интегрированные формирования создаются с целью перспективного развития и совершенствования экономических связей между отраслями АПК на основе организационного, административного и территориального объединения предприятий производства и переработки сельскохозяйственной продукции, а также производственной и рыночной инфраструктуры, что обеспечивает наиболее полное удовлетворение потребностей населения в продовольствии. Объединение уровней

производственно-сбытового цикла позволяет проводить более сжатую, концентрированную маркетинговую политику от одного лица, принимающего на себя функцию интегратора.

В целом, политика интеграции предполагает не просто приобретение посреднического звена в собственность предприятия – производителя, а использование элементов сотрудничества на взаимовыгодных условиях. Причем продавец в данном случае выступает не простым посредником, а заинтересованным в подборе наиболее привлекательного партнера для сотрудничества, лицом, стремящимся привлечь большее количество конечных постоянных покупателей.

В Республике Мордовия эффективно функционируют крупные многоотраслевые предприятия, созданные путем агропромышленной интеграции агрохолдинговая компания «Талина», ОАО «Агрофирма «Октябрьская», ОАО «Птицефабрика «Атемарская», ОАО «Птицефабрика «Чамзинская», ОАО «Агрофирма «Норов».

В частности, опыт работы агрохолдинга «Талина» свидетельствует о высокой эффективности агропромышленной интеграции в свиноводстве. В результате сочетания производства продукции с ее переработкой, хранением и реализацией улучшаются возможности использования производственных ресурсов, повышается эффективность производства свинины, по сравнению с не интегрированными сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Группа компаний «Талина» пятый год подряд входит в рейтинг крупнейших производителей свинины, согласно расчетам Национального союза свиноводов России.

По итогам 2014 года холдинг занял 15 место, по сравнению с 2013 годом он улучшил свои позиции на два пункта. Основным приоритетом холдинга является развитие племенного свиноводства. Основные показатели свиноводства холдинга соответствуют лучшим мировым стандартам отрасли: среднесуточный привес на откорме – 0,98 кг, расход корма на 1 кг мяса (конверсия) – 2,6 кг, толщина шпика не более 1,7 см, в среднем каждая свиноматка приносит 29 поросят в год.

В 2014 году поголовье свиней составило 204 тысячи. К 2016 году «Талина» планирует увеличить поголовье животных и одновременно содержать на своих комплексах порядка 500 тыс. свиней и производить 78 тыс. тонн свинины ежегодно[2].

В настоящее время холдинг осуществляет реализацию инвестиционного проекта по строительству свинокомплекса-стотысячника «Мордовский племенной центр». Цель проекта – создание селекционно-генетического центра по свиноводству для обеспечения хозяйств республики и других регионов чистопородными племенными животными. Он реализуется в рамках «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.».

Направления развития свиноводства напрямую связаны с необходимостью объединения государственного, агропромышленного, торгового и банковского капитала. Их экономическая взаимосвязь настолько тесна, что кризис в одном из звеньев данной структуры неминуемо ведет к кризису всего комплекса. Свободное перемещение капитала под влиянием цен в те сферы, где можно получить максимальную отдачу (переработка, торговля, что имеет место в современных условиях, ведет к вытеснению сельскохозяйственного производства), без которого ни агропромышленный комплекс, ни продовольственный рынок не могут нормально функционировать.

Поэтому необходимо развивать деятельность аграрных финансово-промышленных групп, объединений, союзов, ассоциаций, создаваемых на основе интеграции и кооперации, в составе которых присутствуют сельскохозяйственные товаропроизводители (поставщики сырья), предприятия перерабатывающей промышленности, агросервисного и материально-технического снабжения, банки, страховые общества, торговые предприятия. При многообразии форм таких объединений основным и обязательным условием их создания и успешного функционирования является объединение всех участников вокруг сельскохозяйственных предприятий.

Комплексное развитие данных объединений позволит:

- создать необходимые предпосылки и условия для увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции вообще и свинины в частности;
- решить проблему неплатежей между предприятиями торговли, перерабатывающей промышленности, поставщиками материально-технических ресурсов и сельскохозяйственными предприятиями;
- запустить эффективный механизм регулирования производства и сбыта продукции свиноводства;
- решить проблемы в кредитовании, в формировании надежных источников инвестиционных ресурсов.

Таким образом, в создавшихся условиях именно развитие интеграции обеспечит конкурентоспособность и устойчивость отечественного свиноводства и позволит сократить зависимость страны от импорта продовольствия.

Использованные источники:

1. Буянкин Н.Ф. Обоснование параметров устойчивого развития свиноводства/ Н.Ф. Буянкин, Е.В. Ненюкова, Н.В. Ерочкина // Техника и оборудование для села, 2013. – №12. – С. 33-35.
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия [Электронный ресурс] – Режим доступа – <http://agro.e-mordovia.ru/>

*Неськина М.В.
студент 3 курса
экономический факультет
направление подготовки «Менеджмент»
Барашкина О.А.
студент 3 курса
экономический факультет
направление подготовки «Менеджмент»
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

***Аннотация:** Целью данного исследования является изучение теоретических основ программного обеспечения в образовательных учреждениях. В статье проведен перечень инструментальных средств, используемых в обучении. Большое внимание уделяется основным видам лицензий.*

***Ключевые слова:** программное обеспечение, компьютерное обучение, образовательные учреждения, лицензии.*

Развитие глобальной информатизации общество привело к тому, что возникла новая информационная среда обитания и новый информационный уклад жизни и профессиональной деятельности.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что именно информационные системы в образовании являются технологией внедрения научного прогресса в систему образования с целью повышения его качества.

Основой активизации процесса обучения является обучение диалогового характера работы компьютера. В случае традиционной организации обучения основное восприятие информации происходит в большей степени в устной форме, ученик не часто проявляет самостоятельную активность на уроке, а учитель не в состоянии организовать и контролировать активную работу каждого ученика на его рабочем месте. Если же обучение ведется в компьютерном классе, компьютер диалоговым характером своей работы стимулирует ученика к деятельности и контролирует ее результаты.

Большинство школ на сегодняшний день имеют в распоряжении всю необходимую технику, поэтому каждый ученик имеет возможность самостоятельно выбирать темп обучения, делать в работе паузы.

Вследствие использования компьютерной техники произошло увеличение интереса обучающегося к урокам. Правильное использование возможностей компьютера позволяет управлять мотивацией учеников во время обучения. Большое значение при этом приобретает применение различных элементов игры, состязательности в компьютерном обучении (начисление очков за правильные ответы) или звуковые и зрительные

эффекты (звучание музыкальных мелодий, мигание и цвета на экране дисплея).

На сегодняшний момент использование современных инструментальных средств сделало возможным использование всей гаммы компьютерных обучающих средств. Однако в большинстве случаев для их использования необходим высокий уровень квалификации пользователя. В результате были разработаны и внедрены специальные инструментальные средства, характеристика которых представлена в табл. 1.

Таблица 1 - Перечень инструментальных средств, используемых в обучении

ИС, фирма-разработчик	Расшифровка и назначение	Возможности
АОСМИКРО (АОСМІКRO),	Автоматизированная обучающая система. Создание компьютерных обучающих программ	связывает между собой основные блоки и блока переменных, архивирует файлов графического материала. Имеет встроенный графический редактор
АДОНИС (ADONIC),	Адаптивная диалоговая информационная система. Организация библиотеки учебных курсов (УК). Формирование и корректировка УК.	Резервирование УК в библиотеке, формирование и корректировка параметров УК, интерпретация УК в режиме обучения и контроля с анализом свободно конструируемых ответов обучаемого с помощью развитого анализатора ответов и сбором статистики результатов обучения, распечатка содержимого курса
Кобра (COBRA),	Подготовка контролирующих программ	Регистрация и оценка результатов работы обучающегося, сбор статистики по всем обучающимся
КАДИС	Комплекс автоматизированных дидактических средств Инструментальные средства и учебные комплексы по различным отраслям знаний	Просмотр теории, тренинг по теории, контроль по теории, работа со словарем терминов и понятий, решение задач с использованием специальных моделирующих или расчетных программ. Задания на компьютерную практику
Наставник (The Edicalator),	Разработка обучающих, контролирующих, демонстрационных курсов, специалистами-предметниками без использования программирования	Позволяет создавать информационные компоненты (курсы, меню), служащие для объединения в иерархическую систему множества курсов, и глоссарии, дающие возможность произвольного доступа к информации
ТАМАС (TAMAC)	Создание электронного учебника на основе обобщенных страниц и его использование	Создание и редактирование текстового файла, графического файла в формате РСХ, музыкального файла с пятиголосной мелодией по нотам, звукового файла формата Sound

	Digitizer и Sound Blaster

Большим минусом является то, что практически все учебные программы преимущественно лишь аналоги существующих учебников. Более перспективным представляется использование информационных технологий в целях изучения процессов и явлений, которые не представляется возможным изучить визуально на основе уже действующих образовательных технологий.

Для любых организаций оптимизация затрат является основным приоритетом. Когда бюджет образовательного учреждения очень ограничен, она стремится минимизировать свои расходы. И, конечно, дело касается и использования программного обеспечения. Некоторые школы могут себе позволить и такие программы, как Adobe Photoshop, но таких школ, к сожалению, мало. Поэтому остро встаёт вопрос о том, какие программные продукты можно использовать для решения многих задач и при этом не платить деньги и конечно, не нарушая при этом ни чьих авторских прав.

В настоящее время, лицензии программных продуктов компании Microsoft для школ продлевают. Часто операционная система Windows предоставляется при покупке компьютера или ноутбука. В этом случае, покупать ОС или переходить на бесплатный вариант не требуется. Но тогда возникает необходимость подбирать остальное ПО.

Таблица 2 - Виды лицензий

Вид лицензии	Содержание
Abandonware	Коммерческие программы по той или иной причине прекратившие поступать на рынок. Их распространением обычно занимается владелец авторских прав на бесплатной основе, но при этом имеется жёсткий запрет на продажу и даже право дальнейшего бесплатного тиражирования.
Adware	рекламно-ориентированные программы. Нет ограничений по функциональности, но практикуется неконтролируемый показ рекламных окон.
cardware, postcardware.	В качестве оплаты использования ПО предоставляется открытка или электронное письмо со словами благодарности автору данной работы. В дальнейшем письма используются в рекламных целях
CDware.	ПО, зафиксированное и распространяемой на компакт-дисках в течении рекламной акции.
Crippleware.	Из параметров программы исключены некоторые ключевые функции. После оплаты предоставляется полнофункциональная версия.
Demoware.	Демонстрационные программы. Как правило, в них установлено большое число ограничений. Используются главным образом для показа.
donaware, donationware.	Авторские программы. Требуют оплаты автору вознаграждения.
Freeware.	Бесплатные Программы без ограничения на (некоммерческое)

программы.	использование.
Guiltware.	При предоставлении продукта прямо указывается на неполучение автором денег за продукт
Hostageware.	Имеют временными и количественными ограничениями. Ограничение снимается после оплаты.
Linkware.	Для использования ПО необходимо размещение ссылки на авторский сайт на сайте пользователя
Liteware.	Ограничивают функционал при отсутствии ограничений на время
nagware, begware.	Основное ограничение - принудительное окно диалога, где сообщается о том, что версия не зарегистрирована.
public domain.	Свободные программы. Без ограничений на модификацию и использование.
Registerware.	Для получения и/или использования программы требуется пройти регистрацию и предоставить информацию о себе (заполнить анкету).
Shareware.	Пользователю предоставляется определенный ограниченный период бесплатного использования

Любую задачу на компьютере можно выполнить как коммерческими программами, так и их бесплатными аналогами. Конечно, функционал таких программ может быть хуже, но нередко бывает и наоборот, когда бесплатное ПО ничуть не уступает своим платным аналогам.

В большинстве бесплатных программ функциональность даже близко недотягивает до коммерческих образцов, а качество оставляет желать лучшего. Но это не значит, что использовать их не нужно. В арсенале современного пользователя должны быть разные инструменты, в том числе и бесплатные.

Несомненные плюсы внедрения новейших информационных технологий позволяют сделать новый шаг к будущему, где компьютер будет средством реализации своих возможностей и талантов. В ходе такого обучения они учатся не только приобретать и применять знания, но и находить необходимые для них средства обучения и источники информации, уметь работать с этой информацией.

Использованные источники:

1 Андреев, А.А. Компьютерные и телекоммуникационные технологии в сфере образования / А.А. Андреев // Школьные технологии. – 2011. - №3. – С. 151-170.

2 Информационные технологии в образовании [Электронный ресурс] – Режим доступа: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://3ys.ru/informatsionnye-sistemy-i-tekhnologii/informatsionnye-tekhnologii-v-obrazovanii.html>

3 Кузибецкий А. Информационно – коммуникационные технологии в управлении образованием / А. Кузибецкий, Т. Смыковская // Народное образование. - 2008. - № 1. – С.105 - 112.

*Неськина М.В.
студент 3 курса
Барашкина О.А.
студент 3 курса
экономический факультет
Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** Целью проведенного исследования является анализ теоретических основ инвестиционной стратегии организации. В статье пояснена основная суть инвестиционной стратегии предприятия; описан процесс разработки инвестиционной стратегии. Был проведен анализ основных показателей инвестиционной деятельности ОАО «Саранский хлебокомбинат»*

***Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная стратегия, стратегический план, структура инвестиционных ресурсов.*

В Российской Федерации в современный период вершится резкий спад инвестиционной активности, который определён кризисным состоянием экономики. На уменьшение инвестиций имел воздействие ряд определенных факторов: спад промышленного производства, бесконтрольные инфляционные процессы, стремительное и невозполнимое обесценивание инвестиционных финансовых ресурсов, увеличивающиеся количество неплатежей, дезорганизация расчетов в строительстве, отрицательная договорная и производственная дисциплина.

В настоящий период появилась объективная нужда разработки современных подходов к процессу инвестирования с учетом стратегии развития предприятия и методов разработки стратегического плана инвестиционной деятельности предприятия.

Практическая потребность руководителей предприятий в научном обосновании стратегии инвестиционной деятельности, инвестиционных программ и методике расчета результативности принимаемых инвестиционных решений предопределили актуальность темы исследования, цели и задачи.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, которая характеризуется общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также избранием наиболее результативных путей их достижения [1, С. 34].

Процесс разработки инвестиционной стратегии представляет собой главнейшую составную часть от общей системы стратегического выбора предприятия и включает в себя: выработку целей инвестиционной стратегии, оптимизацию структуры формируемых инвестиционных ресурсов и их

разделения, формирование инвестиционной политики по наиболее значительным аспектам, инвестиционной деятельности, развитие взаимоотношений с внешней инвестиционной средой [2, С. 22].

Инвестиционная деятельность компании абсолютно во всех ее конфигурациях не способна ограничиваться удовлетворением текущих инвестиционных потребностей, характеризующихся потребностью подмены выбывающих активов или их прироста в связи с совершающимися изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности.

В нынешнее время почти все без исключения компании понимают потребность осмысленного результативного управления инвестиционной деятельностью на базе научной методологии предвидения ее назначений и форм, адаптации к всеобщим целям формирования предприятия и меняющимся обстоятельствам внешней инвестиционной среды.

В качестве объекта исследования выступает ОАО «Саранский Хлебокомбинат». Данное предприятие занимает одну из ведущих позиций по производству и распределению хлебобулочных и мучных кондитерских изделий, обеспечивая около трети суммарного потребления республики Мордовия.

Потенциал ОАО «Саранский Хлебокомбинат» характеризуется его производственными фондами. Сведения о строении основных фондов и степени их изношенности представлены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1 - Анализ основных показателей инвестиционной деятельности ОАО «Саранский хлебокомбинат» в 2013-2014 годы

Направления инвестиций	2013 г.		2014 г.		Отклонение	
					+, -	%
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%		
Капитальные вложения	12896	53	31217	100	18321	142
в том числе:						
обновление основных фондов и техническое перевооружение	1710	7	28971	93	27261	1594
незавершенное строительство	11186	46	2246	7	-8940	-80
Увеличение оборотных средств (производственных запасов)	11328	47	0	0	-11328	-100
Итого инвестиций	24224	100	31217	100	6993	29

Данные таблицы позволяют сделать следующие выводы.

Сумма инвестиций в 2014 г. была увеличена на 6993 тыс. руб. или 29 % по сравнению с 2013 г. В 2013 г. инвестиции были направлены на капитальные вложения и увеличение оборотных средств. Доля капитальных вложений составила в 2013 г. 53 %. Из них 7 % было направлено на

обновление основных фондов и техническое перевооружение предприятия, а 46 % направлено на незавершенное строительство. На увеличение оборотных средств в 2013 г. было направлено 11328 тыс. руб. или 47 % от общей суммы инвестиций.

В 2014 г. инвестиции были направлены только в капитальные вложения и составили 31217 тыс. руб. из них 28971 тыс. руб. или 93 % были направлены на приобретение нового оборудования и техническое перевооружение, а на незавершенное строительство было направлено 2246 тыс. руб. или 7 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что руководство ОАО «Саранский хлебокомбинат» проводит активную инвестиционную политику, направленную на развитие предприятия.

Анализ инвестиционной деятельности ОАО «Саранский хлебокомбинат», выполненный выше позволяет сделать вывод о том, что предприятие проводит активную стратегию, которая нацелена на развитие предприятия. Стратегия хлеб комбината установлена в рамках базовой стратегии, которую возможно предопределить как стратегию вперед идущей интеграции. Предприятие с целью увеличения личной конкурентоспособности и укрепления позиции на рынке увеличивает объемы производства, расширяет ассортимент продукции, поднимает ее качество, а также обнаруживает свежие собственные точки сбыта своей продукции, например, фирменные магазины, павильоны, передвижные ларьки.

В рамках выбранной основной стратегии ОАО осуществляет интенсивную инвестиционную стратегию технического перевооружения, которую можно причислить к стратегии эффективного собственника. Данное доказывает следующая информация.

В 2013-2014 годы на инвестиции сосредоточено 55441 тыс. руб. Из них 44113 тыс. руб. или около 80 % устремлено на капитальные вложения - закупку нового оборудования, постройку и капитальный ремонт магазинов и производственных цехов. Инвестиционная деятельность реализуется в рамках плана модернизации ОАО «Саранский хлебокомбинат», составленного в 2010 г. и запланировано на 5 лет. В 2013 - 2014 гг. были реализованы мероприятия по реконструкции, рот ремонту и модернизации действующего производства.

Можем подвести итог, что инвестиции устремляются на техническое развитие: осуществляется реконструкция и модернизация производства, покупаются современные виды оборудования российского и иностранного производства.

Использованные источники:

1. ОАО «Саранский Хлебокомбинат». Богатин Ю. В. Экономическое управление бизнесом: Учеб. пособие для вузов / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 221 с.

2. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 211 с.
3. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. Учебное пособие для вузов / К.П. Янковский, И. Ф. Мухар.– СПб: Питер, 2011. – 380 с.

*Неськина М.В.
студент 3 курса
Барашкина О.А.
студент 3 курса
экономический факультет
Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО

Аннотация: Целью нашего исследования является анализ теоретических основ затрат на качество, исследование затрат на качество на ОАО «Саранский хлебокомбинат». Согласно стандарту ИСО 9004-94 выделены основные методы сбора, представления и анализа элементов финансовой информации. В статье приведена классификация затрат на качество, описана система управления безопасностью пищевых продуктов ХАССП, применяемая на ОАО «Саранский хлебокомбинат». Выделены основные затраты на качество ОАО «Саранский хлебокомбинат».

Ключевые слова: качество, затраты на качество, брак, рекламации, ХАССП, издержки вследствие внутренних, внешних отказов.

На новом этапе совершенствования рыночной экономики российские организации приходят к пониманию того, что дальнейшее упрочнение их конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках обусловлено, в основном, качеством.

Установление экономической эффективности системы качества считается вопросом, нуждающимся в комплексном исследовании. Вместе с тем, одним из методов экономической результативности системы качества может быть метод, сформированный на использовании примера затрат на качество, устанавливающий устройство управления, ориентированный на выполнение экономии от уменьшения потерь по причине необеспеченного качества (брака, работ по исправлению брака, рекламаций) и совершенствовании затрат в системе качества. Затратами при этом выступают инвестиционные затраты, составляющие экономию. Именно в этом и заключается актуальность выбранной темы.

Понятие качества продукции регламентировано в Российской Федерации государственным стандартом ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения».

Качество—это комплекс свойств продукции, обуславливающих ее пригодность исполнять конкретные потребности в согласовании с ее назначением [3, С60].

Японцы изначально поменяли цель систем качества и сформулировали ее как постоянное совершенствование деятельности для усовершенствования качества жизни всех заинтересованных сторон – это сотрудники, поставщики, покупатели, акционеры, – и предложили полную последовательность результативных инструментов совершенствования. При этом они не считали величину затрат самоцелью, она связывалась лишь с направлением действий. Общая классификация затрат на обеспечение качества можно увидеть в следующей таблице.

Таблица 1. Классификация затрат на обеспечение качества

Признак классификации	Классификационная группа затрат
1. По целевому назначению	– на улучшение качества; –на обеспечение качества; – на управление качеством
2. По экономическому характеру затрат	–текущие; – единовременные
3. По виду затрат	–производительные -непроизводительные
4. По методу определения	– прямые, косвенные
5. По возможностям учета	– поддающиеся прямому учету; – не поддающиеся прямому учету; –которые экономически нецелесообразно учитывать
6. По отношению к производственному процессу	–на качество в основном производстве; – на качество во вспомогательном производстве; – на качество при обслуживании производства
7. По возможностям оценки	–планируемые; –фактические
8. По характеру структурирования	–по предприятию; –по производству (цеху, рот участку); –по видам продукции
9. По объектам формирования и учета	–продукция; –процессы; –услуги

В стандарте ИСО 9004-94 (раздел 6 «Финансовые аспекты качества») предусматривались учет и анализ затрат, связанных с качеством. К рекомендуемым методам сбора, представления и анализа элементов финансовой информации в стандартах были отнесены следующие:

- калькуляции внутренних и внешних затрат на качество;
- калькуляции затрат, рот связанных с процессами;
- определение потерь вследствие низкого качества.

Затраты на профилактику и оценивание считаются выгодным капиталовложением, тогда как затраты, вызванные дефектами, считаются убытками[1, С. 134].

К составляющим данных затрат относятся следующие:

а) затраты на профилактику - деятельность по предотвращению дефектов (например, обучение персонала, метрологическое обеспечение производства);

б) затраты на оценивание: испытания, контроль и обследование для оценки выполнения требований к качеству;

в) внутренние затраты (Ву), являющиеся следствием дефектов, возникающих до поставки продукции вследствие того, что продукция не отвечает требованиям к качеству (например, повторное предоставление услуги, вторичная обработка, переделка, повторные испытания, брак);

г) внешние затраты (Вш), являющиеся следствием дефектов, затраты, возникающие после поставки продукции, когда выясняется, что продукция не отвечает требованиям к качеству.

При применении метода калькуляции затрат, связанных с процессами, используются понятия стоимостей соответствия и несоответствия любого процесса, причем каждая из данных стоимостей может быть источником экономии средств [2, С. 89].

Объектом исследования является ОАО «Саранский хлебокомбинат».

Открытое акционерное общество «Саранский хлебокомбинат» создано в порядке приватизации Саранского хлебокомбината путем его акционирования для реализации социальных и экономических интересов акционеров и работников Общества на основе полученной прибыли. Основной целью Общества является извлечение прибыли. Основными видами деятельности являются:

- производство хлебобулочных и кондитерских изделий;
- торгово-закупочная и посредническая деятельность;
- организация и проведение выставок-продаж, ярмарок;
- приобретение и использование лицензий, патентов и других имущественных и неимущественных прав.

Управление качеством пищевых продуктов на предприятии ОАО «Саранский хлебокомбинат» используется на основе принципов ХАССП. ХАССП – это система управления безопасностью пищевых продуктов, которая обеспечивает контроль на абсолютно всех этапах пищевой цепочки, в любой точке производственного процесса, а также хранения и реализации продукции, где существует вероятность возникновения опасной ситуации.

Рассмотрим основные затраты на качество ОАО «Саранский Хлебокомбинат». Для рассматриваемого предприятия актуальны затраты на предупредительные мероприятия, которые планируются с начала года. Это затраты на исследования, которые снижают возможность появления несоответствия или дефекта на производстве, например, планирование качества новой продукции (в прошлом году появились новые сдобные булочные изделия, такие как Шаньга Саранская с творогом, Булочка Саранская ассорти, Булочка Саранская Молочная, Плюшка Саранская,

Рожки Саранские фигурные). Оценочные затраты (затраты на контроль качества изделий) – затраты на определение и подтверждение уровня требуемого качества. Например, затраты на входной контроль и испытания покупных материалов, испытания и проверки, включенные в производственный процесс, контроль готовой продукции, калибровка измерительного и испытательного оборудования.

Издержки вследствие внутренних отказов – это издержки из-за несоответствий или дефектов, обнаруженных внутри предприятия на любой стадии петли качества до передачи изделия от поставщика к покупателю. Издержки вследствие внешних отказов – это издержки из-за несоответствий или дефектов, обнаруженных после поставки заказчику (потребителю).

Издержки вследствие отказов, вызванных внешними причинами рекламации в процессе гарантийного периода (отказы продукции в условиях эксплуатации, ее замена), юридическая ответственность (финансовые потери, вызванные производством некачественной продукции), возврат продукции. По данным ОАО «Саранский хлебокомбинат» среднемесячный объем возвращённой хлебобулочной продукции составляет в среднем 5-7 %.

Таким образом, важным экономическим аспектом управления качеством продукции в организации выступает планирование и калькуляция затрат на качество. рот еда

Использованные источники:

1. Ефимов В.В. Средства и методы управления качеством: учебное пособие / В. В. Ефимов. – М.: КНОРУС, 2009. – 232 с. рот еда
2. Ильенков С.Д. Управление качеством: учебник для вузов/ под ред. С. Д. Ильенкова, Н.Д. Ильенкова, В. С. Мхиторян. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 191 с. рот еда
3. Лифшиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг / И. М. рот Лифшиц. – М.: Высшее образование, 2013. – 390 с. рот еда

*Нефёдов В.О.
студент 2го курса
Сураева М.О., д.э.н.
профессор
Самарский Государственный
Экономический Университет
Россия, г. Самара*

СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Работа посвящена анализу средств для установления причин потери времени, его рационализации при помощи элементов тайм-менеджмента, методов оценки и повышения эффективности деятельности персонала на основании современных концепций и акцента на управлении знаниями.

Целью работы является поиск средств повышения эффективности использования персонала организации, способных работать совместно с данной новой областью менеджмента.

Ключевые слова: управление персоналом, тайм-менеджмент, методы оценки и эффективности деятельности.

Перед организациями возникает проблема истощаемости существующих человеческих ресурсов, компания не способна правильно оценить своих работников, выявить способы движения вперёд, в результате чего происходит стагнация достижений, что на фоне развивающегося рынка приводит к потере конкурентоспособности, а в меняющемся многополярном мире это равносильно смерти.

Актуальность научной работы кроется в обращении к ещё не вошедшему в обиход менеджмента управлению знаниями, а целью работы является поиск средств повышения эффективности использования персонала организации, способных работать совместно с данной новой областью менеджмента.

Ориентируясь на уже работающих в компании сотрудников, на первое место встаёт проблема рационального использования рабочего времени, что является непосредственным показателем согласованной организации трудовых, технологических и производственных процессов.

Для уяснения причин потери времени возможно использование метода сплошных замеров, что является довольно дорогостоящим, но позволяет получить полное представление о средних, фактических затратах и потерях рабочего времени по их содержанию, величине, последовательности выполнения.

Метод моментных же наблюдений менее дорогостоящий, но согласно теории вероятности должен иметь достаточно большое количество наблюдений, а оно, в свою очередь, должно быть случайным и одинаково возможным.

Так Федеральная служба государственной статистики утверждает, что на сегодняшний день 20,4% рабочего недели пропадает впустую, то есть примерно один из пяти рабочих дней, а 33% времени, предназначенного для осуществления руководства, тратится на разбор документации.

Основным способом в решении данной задачи будет служить непосредственно эффективное управление временем или тайм-менеджмент, позволяющий найти резервы времени, выполнить все задачи в срок, упорядочить и формализовать свой труд, избавиться от неэффективных видов деятельности в плане использования.

Здесь возможно обратиться к синтезу основных методик. Например, упорядочивание дня с помощью метода «Альп», предусматривающий организацию заданий, оценку их продолжительности, резервирование времени, выделение задач, возможных к перепоручению, и контроль, используя принцип «Парето» для определения очерёдности выполнения

целей. Кроме того возможно установление приоритетов с помощью анализа «АВС», где 15%, то есть наиболее важные задачи, относятся к категории «А», которые решает первый руководитель, 20% следующих по важности имеют категорию «В» и подлежат перепоручению, оставшиеся относятся к категории «С», которые обязательны к перепоручению. Наконец стоит использовать матрицу Эйзенхауэра, согласно которой задачи необходимо рассортировать, оценив каждое дело по двум критериям — срочности и важности.

Кроме того для повышения эффективности использования рабочей силы организации важен процесс выявления проблемных мест и их ликвидация. За исключением методов, которые применяются во многих компаниях, такие как метод анкетирования, тестирования, интервью, описательный метод, стоит упомянуть о действенных, но не столь распространённых и, возможно, спорных способах.

Например, метод классификации, то есть ранжирования персонала по определённым критериям, который может подорвать коллективный дух, так как работники будут стараться опередить друг друга. Однако если использовать его на достаточно крупном предприятии, где каждый не знает всех не то что по имени, но даже в лицо, этот способ приведёт к борьбе за результат, чтобы получить материальные преимущества. Из этого метода вытекают метод сравнения по парам и рейтинг определённых качеств работников, которые представляют собой сопоставление членов организации друг с другом и шкалирование черт соответственно.

Стоит также отметить метод оценки по решающей ситуации, где в зависимости от установленных описаний «правильного» поведения работника, он же и оценивается, метод «360 градусов оценки», при котором сотрудник оценивается своими коллегами, непосредственным начальством и подчинёнными, а также метод деловых игр, который может как сплотить коллектив, так и выявить проблемы при коммуникации, в логике, определённой деятельности при решении поставленной задачи.

Знания, развитие и обучение – основополагающие ценности успешной организации. С сотрудниками необходимо обращаться как с личностями, руководство должно активно идти на контакт, проводить неформальное обучение, в неудачах искать, в первую очередь, её причину, а не виноватых, черпая опыт, чтобы не повторить ошибок в будущем. Для их решения существенно прислушиваться к любым инициативам и идеям, поощряя персонал, используя нематериальные формы мотивации.

*Нечипоренко Л. В., к.э.н.
старший преподаватель
Живайкина Д.С.
студент 2го курса
Трифопова Т.В.
студент 2го курса
ФГБОУ ВПО ПВГУС
РФ, г. Тольятти*

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ - СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ РОЖДАЕМОСТИ В РОССИИ

Аннотация: Социальная поддержка семьи, на сегодняшний момент, является основным направлением в молодой, еще формирующейся социальной политике нашей страны. Социальные службы все еще ориентированы на такие категории населения как пожилые граждане, инвалиды. Но не стоит забывать о молодежи, как о будущем нашей страны. Именно молодежь будет создавать инновационные технологии, управлять страной, добиваться высоких достижений в искусстве и спорте. И самое главное - именно от молодежи зависит воспроизводство населения, как физическое, так и социальное, и нравственное. Поэтому молодая семья нуждается в особой заботе, как государства, так и общества. *Ключевые слова:* семейный капитал, демографическая ситуация, выплаты, увеличение рождаемости, индексация, бюджет.

Многие молодые семьи не могут решиться на рождение детей не только вследствие серьезности данного шага, но и отсутствия возможностей их обеспечить, дать им достойное образование и жилье. Поэтому в 2007 г. был подготовлен и принят закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», согласно которому была введена материальная мера поддержки семей, решившихся на второго, третьего и более детей.

Под материнским или, как его еще называют, семейным капиталом понимаются денежные средства, выделяемые государством в рамках закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» из федерального бюджета, для обеспечения материальной поддержки граждан, имеющих (планирующих) двух и более детей. Эти средства не приносят семье большой материальной выгоды, так как предоставляются в безналичном виде (сертификат), зачисленном на счета Пенсионного Фонда региона или города, в котором зарегистрированы родители и ребенок, подавшие документы [1]. Это своего рода вознаграждение семьям, решившимся улучшить демографию в стране. Во время вступления закона в силу материнский капитал составлял 250 тыс. руб., но, озаботившись проблемой инфляции и возможного «сгорания» средств материнского капитала, ежегодно Правительство индексирует его размер с учетом всех факторов, влияющих на покупательную способность и стоимость денег. В

приведенной таблице 1 указаны размеры выплат по годам реализации программы.

Таблица 1. Сумма материнского капитала с 2007 по 2015 гг.

Год	Сумма, руб.	Индексация, %	Инфляция*, %	% к 2007 г.
2007	250000	–	11,9	11,9
2008	276250	10,5	13,3	26,8
2009	312163	13	8,8	38,0
2010	343379	10	8,8	50,1
2011	365698	6,5	6,1	59,3
<u>2012</u>	387640	6	6,6	69,8
<u>2013</u>	408961	5,5	6,5	80,8
<u>2014</u>	429409	5	11,4	101,4
<u>2015</u>	453026	5,5	–	–

***Примечание:** годовая инфляция в России, выраженная в % относительно предыдущего периода, рассчитывается на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики.

Индексация фиксированных выплат направлена на корректировку их покупательной способности с учетом ежегодной инфляции. Этот механизм предусмотрен и для материнского (семейного) капитала, ведь далеко не каждая семья может распорядиться им сразу. С 2007 по 2015 год размер выплат увеличился относительно базового размера на 81%, составив сумму 453 026 рублей.

В последующие годы индексация размера выплат может замедлиться в связи с негативными явлениями в экономике страны. В частности, по прогнозам Минтруда, в связи с долговременным снижением доходов в федеральный бюджет индексация материнского капитала на 2016-й и 2017-й годы запланирована в меньших объемах: всего на 4,5 и 4,3% соответственно, вследствие чего объем выплат превысит 500 000 руб. не ранее 2018 года. [3]

Какие факторы влияют на демографическую ситуацию в России? Их можно разделить на несколько групп:

-социально-экономические (безработица, низкие доходы населения, рост цен на наиболее необходимые товары);

-правовые (несовершенство нормативно-правовой базы по социальному обеспечению, неэффективность принимаемых государственной властью решений по социальной политике);

-нравственно-этические (нежелание молодых людей тратить свои силы, время и средства на семью и детей). [2]

Чтобы добиться максимально положительного сценария развития

социально-демографических процессов, необходимо устранить препятствующие факторы.

Однако следует напомнить, что огромная часть выделяемых по программе денег нелегально обналичивается (напомним, что 8 июня 2014 года президент утвердил поправки в закон, усиливающие контроль за использованием капитала). Доля тех, кто перечисляет средства в счет пенсионных накоплений, ничтожно мала. С момента начала действия программы, по заявлениям чиновников, рождаемость увеличилась на 30%, но связь тут далеко не прямая. Эффект такого рода программ трудно отделить от множества других социальных и демографических факторов вроде изменения экономических условий.[5]

Особенности реализации плана материнского капитала заключаются в том в том, что он осуществляется из бюрократической целесообразности, в отличие от реальных потребностей тех семей, которые принимают непростое (в условиях неблагоприятной социально-экономической ситуации) решение родить второго, третьего, а то и четвертого ребенка. Если бы государство имело возможность выделить на поддержку каждой такой семьи, как минимум несколько миллионов рублей, тогда в перечень расходных статей материнского капитала действительно имело бы смысл включить такие пункты, как погашение ипотечных кредитов, траты на образование родителей, на формирование накопительной пенсии матери, приобретение земельных участков под строительство жилья, капитальный ремонт покупаемой квартиры.

Нельзя не отметить, что потребность в пище и одежде у детей также существует, причем не через три года после рождения, а в первые же дни. Распоряжением от 27 января 2015 года № 98-р Правительство РФ утвердило антикризисную меру по единовременному предоставлению в текущем году разовой выплаты из средств материнского капитала в размере **20 тыс. рублей.** Ожидается, что указанная возможность, направленная на материальную поддержку граждан, наряду с другими утвержденными мерами позволит обеспечить социальную стабильность в условиях набирающего обороты экономического кризиса и заметного падения уровня жизни населения.[4]

Ко всему этому необходимо решить проблемы прямо или косвенно влияющие на процессы брачности и рождаемости в России – стимулировать малый и средний бизнес, создающий в свою очередь, новые рабочие места, создавать бюджетные дошкольные образовательные учреждения, в которых дети из молодых семей смогут находиться под присмотром квалифицированных специалистов.

На наш взгляд, очень недостает еще одного направления использования материнского капитала - лечение и медицинская помощь ребенку. На сегодняшний день в России очень низкие показатели здоровья детей, высокая младенческая смертность. И, несмотря на то что медицина у

нас бесплатная, но не безграничная, такое направление расходования средств очень необходимо. С таким же успехом можно ответить, что и образование у нас бесплатное, но ведь такой пункт расходов заложен в законе. [6]

На 2016 год в привычный перечень планируется внести ряд изменений. Он может быть сужен до единственного пункта — улучшение жилищных условий. Исключение второго пункта может быть связано с тем, что официально образование в РФ считается бесплатным и не требующим вложений, сопоставимых с материнским капиталом. Третий пункт может быть аннулирован по причине его минимальной востребованности.

Следует отметить, что сроки программы выплат материнского капитала после продления также осуждаются. Некоторые эксперты говорят о том, что программа будет продолжена на определенный срок, тогда как другие выступают за ее продолжение на определенных условиях на постоянной основе в течение неограниченного периода времени. Какое из вышеуказанных мнений победит в итоге неизвестно, но если победу одержит первый вариант, то наше общество в перспективе ждет еще немало обсуждений этой программы, вернее ее необходимости и полезности для населения. [7]

На стадии предварительных дискуссий, проходящих на заседаниях правительства и Госдумы РФ, рассматривается возможность направления средств на:

- приобретение технических средств для детей-инвалидов;
- предоставление права на получение материнского капитала не единожды;
- предоставление возможности использования единовременной безотчетной выплаты за счет средств семейного капитала;
- предоставление права на улучшение жилищных условий до достижения ребенком возраста 3 лет;
- возможность направления средств на формирование накопительной части пенсии мужчины — единственного усыновителя второго и последующих детей.

16 апреля 2015 года в ходе традиционной ежегодной Прямой линии с президентом будет обозначена позиция Владимира Путина по некоторым наиболее острым вопросам реализации программы материнского капитала:

- возможно ли продление материнского капитала после 2016 года? Уже сейчас очевидно, что многие семьи, желающие рождения двух и более детей, могут не успеть с вступлением в программу при рождении второго ребенка в установленные законом сроки;
- почему до сих пор нельзя направить средства по сертификату на материнский капитал на уплату первоначального взноса по ипотеке? Зачастую семьи с детьми не располагают личными средствами на внесение первого взноса в размере 20-30% от суммы ипотечного кредита;
- может ли президент повлиять на расширение направлений

распоряжения средствами материнского капитала? В последнее время было отклонено множество законодательных инициатив, в том числе использование материнского капитала на приобретение автомобиля или лечение и реабилитацию детей-инвалидов.

В. Путин считает, что после 2016 года семьи со средним или низким достатком должны сохранить право на получение материальной помощи от государства в той или иной форме. Таким образом, главная идея продления сроков действия программы заключается в том, чтобы видоизменить её и сделать более адресной.

Стоит отметить, что необходимость продолжения программы не вызывает сомнения ни у потенциальных получателей материнского капитала, ни у депутатов Госдумы, ни у членов правительства. До конца 2016 года все взятые на себя обязательства по поддержке семей с детьми правительством будут выполнены, а размер субсидии будет индексироваться. В 2016 возможно сужение перечня направлений использования средств до единственного пункта — улучшение жилищных условий. Будет ли продлена программа после 31.12.2016 года — станет ясно в ближайшее время. Однако, нельзя не обратить внимание на то, что правительство осознало, насколько данная выплата полезна для российского общества, поэтому оно заинтересовано в продолжении программы. Пока не ясно, когда будет принято окончательное решение по данному вопросу, но многие семьи с нетерпением ждут его.

Использованные источники:

1. Федеральный закон о дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей [электронный ресурс]. - Режим доступа. - <http://www.kadis.ru/newstext.phtml?id=12639>
2. Демографический кризис: социальное прогнозирование и материнский капитал [электронный ресурс] - Режим доступа. - <http://cyberleninka.ru/article/n/demograficheskiy-krizis-sotsialnoe-prognozirovanie-i-materinskiy-kapital>
3. Всё о программе Материнский капитал [электронный ресурс] - Режим доступа. - <http://materinskij-kapital.ru>
4. Газета «Ведомости», 22 августа 2013 года.
5. Материнский капитал: на словах красиво, на деле унижение [электронный ресурс] — Режим доступа. - <http://www.km.ru/front-projects/demografiya/materinskii-kapital-na-slovakh-krasivo-na-dele-unizhenie>
6. Коробкова Н.А., Алимова Д.А. Материнский капитал как институт: проблемы формирования и перспективы его использования // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 3 [Электронный ресурс] - Режим доступа. <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/50685>
7. Судьба материнского капитала после 2016 года [электронный ресурс] — Режим доступа - <http://kapitalm.ru/zakonodatelstvo/sudba-materinskogo-kapitala-posle-2016-goda>

МЕТОДЫ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация В статье рассматривается сущность кредиторской задолженности. Проанализировано ресурсная база ООО ТД «Агрохимцентр». Рассмотрено отношение дебиторской и кредиторской задолженности за 2013год. Предложены пути улучшения управления кредиторской задолженностью.

Ключевые слова: страхование, предприятие, риск.

Страхование представляет собой отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.[1]

Страхование - система экономических отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных средств (страховых фондов), формируемых из уплачиваемых ими страховых премий путем выплаты страхового возмещения ущерба (вреда) при наступлении различных неблагоприятных событий в их жизни и деятельности, а также для выплат в иных, определенных законом или договором, случаях доходов, прибыли по сравнению с планируемым вариантом. Такое определение понятию «страхование» дает Н.Л.Титова.

Деятельность любого предприятия связана с различными рисками, имеющими свои особенности, а также различную вероятность наступления, величину и размер возможного убытка. В настоящий момент, когда активно осуществляются усовершенствование и техническое перевооружение старых предприятий, когда быстро растут и зарождаются новые производства и технологические процессы, все субъекты рынка нуждаются в эффективной комплексной защите своей деятельности от воздействия различных рисков. Страхование изначально является наиболее удобным, функциональным и распространенным инструментом защиты от воздействия различных рисков, поскольку страхователь, передав риск страховой компании, получает гарантию компенсации ущерба при наступлении непредвиденных и неблагоприятных событий.

Проблема управления рисками в предпринимательской деятельности, бизнесе мало изучена. Она имеет вполне самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления. С целью обеспечения максимально стабильной долгосрочной

деятельности хозяйствующего субъекта необходимо всячески бороться с негативными воздействиями рисков на функционирование предприятия в целом. А это, в свою очередь означает, что следует принимать меры, которые дали бы возможность снизить вероятность наступления неблагоприятного события или уменьшить величину убытков до минимально возможного уровня, т.е. минимизировать риск.

Для обеспечения устойчивого развития предприятия и получения высоких экономических результатов необходимо управлять рисками, угрожающими нормальной деятельности предприятия.

В предпринимательской деятельности страхование является одним из широко применяемых методов защиты.

Следует отметить, что страхование не уменьшает вероятности появления и величины возможных потерь. По своей сути оно является методом компенсации отрицательных последствий - потерь, произошедших в результате наступления неблагоприятных (рисковых) событий.

Однако страхование – самый дешевый метод защиты.

Страхование решает следующие основные задачи:

- идентифицируются все риски, которые способны представлять угрозу стабильности предприятия;
- производится полная и своевременная компенсация финансовых потерь от аварийных ситуаций и иных страховых случаев;
- восстанавливается имущество предприятия до состояния, в котором оно было до аварии;
- возмещается гражданская ответственность за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей природной среде;
- возмещаются потери от перерывов производства, обусловленных авариями, стихийными бедствиями и другими неблагоприятными событиями;
- обеспечивается социальная защита персонала;
- минимизируются инвестиционные и инновационные риски предприятия.

Кредиторская задолженность в соответствии с п. 11 МСФО(IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» представляют собой обязательство оплатить товары или услуги, которые были приняты или поставлены и за которые выставлен счет, или которые официально согласованы с поставщиком, но не были оплачены.[2]

Управление кредиторской задолженностью является важным аспектом финансового менеджмента. В экономической литературе большое внимание уделяется вопросам управления дебиторской задолженностью, вопросы управления кредиторской задолженностью встречается значительно реже. Тогда как именно управление кредиторской задолженностью встает на первое место, так как именно кредит выступает опорой современной

экономики, неотъемлемым элементом экономического развития.

Объектом исследования является ООО ТД «АГРОХИМЦЕНТР».

Кредиторскую задолженность можно классифицировать по следующим признакам:

1. Элементам:

- перед поставщиками и подрядчиками;
- перед дочерними и зависимыми организациями;
- по оплате труда работников;
- перед бюджетом по налогам и сборам;
- по авансам полученным;
- перед фондами социального страхования.

2. Видам: за товары, работы, услуги;

3. Месту возникновения: внутренняя и внешняя;

4. По срокам погашения: текущая (до 90 дней), краткосрочная (до 1 года), долгосрочная (более 1 года).

В структуре кредиторской задолженности наибольший удельный вес приходится на расчеты с поставщиками и подрядчиками, показатели оценки которой рассматриваются в дальнейшем. Анализ суммы кредиторской задолженности проводят с целью согласования размера выплат по обязательствам с суммой ожидаемых денежных поступлений в разрезе поставщиков и подрядчиков (кредиторов), авансов полученных, сроков возникновения задолженности, географического сегмента пребывания кредиторов, видов полученных материально-производственных запасов и др.

Управление обязательствами (кредиторской задолженностью) характеризуется рядом особенностей:

1. Кредиторская задолженность относится к привлеченным источникам финансирования деятельностью, которые имеют стоимость. Непогашенная в срок задолженность во взаимоотношениях между предприятиями ведет к появлению внереализационных расходов в виде штрафов, пеней и иных санкций.

2. Величина кредиторской задолженности и ее оборачиваемость в днях определяют продолжительность финансового цикла предприятия. Чем больше оборачиваемость кредиторской задолженности, тем меньше объем средств, которые предприятию необходимо привлекать для финансирования деятельности, и тем быстрее предприятие рассчитывается по обязательствам.

3. Рост кредиторской задолженности при нормальных условиях хозяйствования может свидетельствовать о росте расходов производства предприятия и связанного с этим роста объема выпуска продукции (работ, услуг).

4. Рост кредиторской задолженности, не обусловленный наращиванием экономического потенциала предприятия, снижает значения финансовых коэффициентов ликвидности имущества по балансу и отрицательно воспринимаются кредиторами.

5. Рост кредиторской задолженности может оцениваться положительно, как рост объема производства, но и отрицательно в случае затоваривания продукции на складе.

6. Управление финансовыми инструментами определяет управление кредиторской задолженностью и ее остатком.[2]

Значительную долю оборотных активов задолженность ООО ТД «Агрохимцентр» занимает кредиторская задолженность. На конец 2011 года она составила 35559 тыс.рублей, на конец 2012 года кредиторская задолженность предприятия увеличилась и составила 46383 тыс.рублей, к концу 2013 года кредиторская задолженность уменьшилась и составила 8360 тыс.рублей.

Проведем анализ оборачиваемости кредиторской задолженности в таблице 1.

Таблица 1 Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности

Показатели	2012 г.	2013 г.	Изменение (+,-)
Выручка, тыс. руб.	237583	342335	104752
Среднегодовая кредиторская задолженность, тыс. руб.	64162,5	26139,5	-38023
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,9	6,25	3,35
Период оборота кредиторской задолженности, дни	126	59	-67

При анализе соотношений между кредиторской задолженностью и выручкой от продаж выявлены тенденции увеличения оборачиваемости кредиторской задолженности, т. е. уменьшения длительности погашения долгов перед кредиторами. Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности в 2013 году составила 59 дней, что на 67 дней меньше, чем в 2012 году.

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности в таблице 2, позволяет сделать следующий вывод: в организации преобладает сумма кредиторской задолженности. Кроме того, скорость обращения дебиторской задолженности выше чем скорость оборота кредиторской задолженности.

Таблица 2 Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности за 2013 г.

Показатели	Кредиторская задолженность	Дебиторская задолженность
Среднегодовая задолженность	26139,5	21127
Темп прироста за три года, %	23,5	85,5
Оборачиваемость, в оборотах	13	16,2
Оборачиваемость, в днях	59	23

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской дает предприятию возможность использовать эти средства как привлеченные источники (например, полученные авансы израсходованы; полученное сырье пущено в переработку и т.д.). Хотя кредиторская задолженность экономически выгодна предприятию, однако в некоторых случаях она ведет к штрафным санкциям и снижению рейтинга предприятия среди конкурентов.

Организации необходимо, прежде всего, рассчитаться с долгами перед бюджетом, по социальному страхованию и обеспечению, так как отсрочки по этим платежам, обычно влекут за собой выплату штрафов (пени). Затем необходимо четко структурировать долги перед поставщиками и подрядчиками, и выявить какие из них требуют безотлагательного погашения и выявить возможности погашения долгов по заработной плате работникам организации.

По договору имущественного страхования страховщик обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении страхового случая возместить страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором страховой суммы.

По договору имущественного страхования могут быть, в частности, застрахованы следующие имущественные интересы:

- риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества (страхование имущества). Примером страхования имущества является страхование средств транспорта;

- риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам (страхование риска гражданской ответственности);

- риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов – предпринимательский риск (страхование предпринимательского риска).

При заключении договора имущественного страхования между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение:

- об определенном имуществе либо ином имущественном интересе, являющемся объектом страхования;

- о характере события, на случай наступления которого осуществляется страхование (о страховом случае);

- о размере страховой суммы и страховых взносов (платежей);
- о сроке действия договора.[3]

Суммы страховых взносов, начисленных страхователем к уплате страховщику, учитываются в составе кредиторской задолженности. Суммы страховых взносов по обязательным видам страхования относятся страхователем на затраты производства (издержки обращения). На затраты производства (издержки обращения) относятся также страховые платежи (взносы) по добровольному страхованию средств транспорта (водного, воздушного, наземного), имущества, гражданской ответственности перевозчиков, профессиональной ответственности, по добровольному страхованию от несчастных случаев и болезней, а также медицинскому страхованию. Суммарный размер отчислений на указанные цели, включаемый в себестоимость продукции, не должен превышать установленного процента от объема реализации продукции (работ, услуг).

Организация-поставщик может получить претензию от покупателей на суммы недостач и потерь товарно-материальных ценностей сверх норм естественной убыли, арифметических ошибок в расчетных документах, несогласованных цен и пр., обнаруженных после акцепта (оплаты) расчетных документов. При поступлении к покупателю ценностей, качество, ассортимент, упаковка которых не соответствуют условиям договора с поставщиком, покупатель имеет право отказаться от ценностей и потребовать от поставщика возврата уплаченной денежной суммы.

Среди существующих методов значительную роль в управлении рисками предприниматели уделяют страхованию. Выбор конкретного метода управления рисками в значительной степени зависит от специфики предпринимательской деятельности, принятой стратегии достижения поставленных целей, конкретной ситуации и других факторов. С экономической точки зрения, страхование представляет собой способ возмещения убытков, которые потерпело физическое или юридическое лицо, посредством их распределения между многими лицами (страховой совокупностью).

Полный эффект страхования может быть достигнут при условии, если в результате страховых выплат удастся устранить все отрицательные экономические последствия для предприятия, вызванные страховыми случаями. То есть страховой фонд, который является гарантированным источником денежных средств для компенсации убытков, покрывает ту сумму потерь, которую понесло предприятие в случае возникновения неблагоприятных событий. При формировании программы страхования, необходимой для конкретного хозяйствующего субъекта, прежде всего, необходимо проанализировать деятельность компании и выделить характерные для нее риски, которые подразделяются на те, что компания готова принять на себя, и те, от которых необходимо застраховаться [4].

Следует отметить, что формирование страховой защиты предприятия должно осуществляться в рамках общего процесса управления рисками, поэтому одним из ключевых моментов использования предприятиями страховых услуг является оценка эффективности их предоставления. Кроме того, данная процедура будет способствовать улучшению качества страховой защиты предприятия, повышая тем самым уровень безопасности функционирования хозяйствующего субъекта.

Таким образом, конечная цель управления рисками соответствует главной цели предпринимательства – получение наибольшей прибыли при возможно минимальном риске.

Использованные источники:

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I// Система Гарант.
2. Корпоративные финансы [Текст]: Учебник для вузов/ Под ред. А.И. Самылина – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
3. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012.
4. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013

*Низамиев И.И., к.э.н.
доцент
Сираева Р.Р.*

ПОСЛЕДСТВИЯ НЕУПЛАТЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ

Страхование - отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.

Страховым взносом является плата за страхование, которую страхователь обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования или законом. Основание - ст. 11 закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации". [1]

Актуальность данной темы заключается в следующем, величина страховых взносов в Пенсионный фонд РФ, перечисленных работодателем и отраженных в лицевом счете физического лица, в конечном счете, определяет сумма пенсии работника.

1. Целью организации страхового дела является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской

Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев.

Задачами организации страхового дела являются:

- проведение единой государственной политики в сфере страхования;
- установление принципов страхования и формирование механизмов страхования, обеспечивающих экономическую безопасность граждан и хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации.

2. Страхование осуществляется в форме добровольного страхования и обязательного страхования.

О применении судами законодательства, регулирующего отношения в области добровольного страхования имущества граждан, Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.06.2013 N 20.

3. Добровольное страхование осуществляется на основании договора страхования и правил страхования, определяющих общие условия и порядок его осуществления. Правила страхования принимаются и утверждаются страховщиком или объединением страховщиков самостоятельно в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и настоящим Законом и содержат положения о субъектах страхования, об объектах страхования, о страховых случаях, о страховых рисках, о порядке определения страховой суммы, страхового тарифа, страховой премии (страховых взносов), о порядке заключения, исполнения и прекращения договоров страхования, о правах и об обязанностях сторон, об определении размера убытков или ущерба, о порядке определения страховой выплаты, о сроке осуществления страховой выплаты, а также исчерпывающий перечень оснований отказа в страховой выплате и иные положения.

Плательщиками страховых взносов являются страхователи, определяемые в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования, к которым относятся:

1) лица, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам:

- а) организации;
- б) индивидуальные предприниматели;
- в) физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями;

Объектом обложения страховыми взносами для плательщиков страховых взносов, указанных в подпунктах "а" и "б" пункта 1 части 1 статьи 5 настоящего Федерального закона, признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц в рамках трудовых отношений и гражданско-правовых договоров, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг, по договорам авторского заказа, в пользу авторов произведений по договорам об отчуждении исключительного права на произведения науки, литературы, искусства, издательским лицензионным договорам,

лицензионным договорам о предоставлении права использования произведения науки, литературы, искусства, в том числе вознаграждения, начисляемые организациями по управлению правами на коллективной основе в пользу авторов произведений по договорам, заключенным с пользователями (за исключением вознаграждений, выплачиваемых лицам, указанным в пункте 2 части 1 статьи 5 настоящего Федерального закона).

Для плательщиков страховых взносов, указанных в пункте 1 части 1 статьи 5 настоящего Федерального закона, на период 2015 - 2021 годов предельная величина базы для начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, уплачиваемых в Пенсионный фонд Российской Федерации, ежегодно устанавливается Правительством Российской Федерации с учетом определенного на соответствующий год размера средней заработной платы в Российской Федерации, увеличенного в двенадцать раз, и следующих применяемых к нему повышающих коэффициентов на соответствующий финансовый год:

Таблица 1 Величина начисления страховых взносов

	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
Размер повышающих коэффициентов	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	2,2	2,3

Размер указанной предельной величины базы для начисления страховых взносов округляется до полных тысяч рублей в порядке, установленном частью 5 настоящей статьи. [2]

Неуплата, а также несвоевременная и частичная уплата страховых взносов на обязательное пенсионное страхование влечет нарушение пенсионных прав застрахованных лиц. Наиболее значимыми негативными последствиями неуплаты страховых взносов являются:

- отсутствие необходимого стажа для приобретения права на трудовую пенсию. Особенно данная проблема затрагивает интересы лиц, претендующих на досрочное пенсионное обеспечение, для которого законодательством установлены требования к стажу на соответствующих видах работ и повышенные требования к страховому стажу

- занижение размера страховой и накопительной частей трудовой пенсии при неполной или частичной уплате страховых взносов. В данном случае существует закономерность: 30-процентная уплата страховых взносов - 30-процентный размер страховой и накопительной частей трудовой пенсии, 40-процентная уплата - 40-процентный размер и т.д.;

- занижение суммы расчетного пенсионного капитала при его индексации в связи с несвоевременной уплатой страховых взносов;

- отсутствие возможности инвестировать средства пенсионных накоплений и, как следствие, неполучение инвестиционного дохода.

Именно поэтому на законодательном уровне закреплена обязанность работодателя своевременно и в полном объеме уплачивать страховые взносы

в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации и вести учет, связанный с их начислением и перечислением в указанный бюджет.

Нарушениям законодательства РФ о страховых взносах и ответственности за их совершение посвящена глава 6 Федерального закона от 24 июля 2009 года № 212 ФЗ (далее — Закон № 212 ФЗ).

В частности, неуплата или неполная уплата сумм страховых взносов в результате занижения базы для начисления страховых взносов, иного неправильного исчисления страховых взносов или других неправомерных действий (бездействия) плательщиков страховых взносов влечет взыскание штрафа в размере 20 процентов неуплаченной суммы страховых взносов. [3]

В случае уплаты причитающихся сумм страховых взносов в более поздние по сравнению с установленными Законом № 212 ФЗ сроки плательщик должен выплатить пени.[4]

Как видим, Закон № 212 ФЗ разделяет ответственность за неуплату или неполную уплату страховых взносов в результате занижения базы для их исчисления и несвоевременную уплату страховых взносов.

Таким образом, несвоевременная уплата правильно исчисленных страховых взносов влечет за собой только начисление пеней, но не взимание штрафа.[5]

В случае выявления недоимки по страховым взносам плательщику направляется требование об их уплате (форма 5 ПФР)⁴ в течение трех месяцев со дня выявления недоимки.

До недавнего времени в указанной форме сообщалось, что в случае неисполнения в установленный срок такого требования плательщик страховых взносов несет ответственность, определенную статьей 47 Закона № 212 ФЗ. То есть, в случае несвоевременной уплаты взносов плательщик мог быть привлечен к ответственности по статье, предусматривающей наложение штрафа за неуплату (неполную уплату) сумм страховых взносов в результате занижения базы для их начисления.

Для совершенствования уплаты страховых взносов в Пенсионный Фонд РФ предлагаются следующие мероприятия:

- предусмотреть экономические меры стимулирования;
- предпринять меры, направленные на повышение доходности от инвестирования средств пенсионных накоплений.

Использованные источники:

1. "Об организации страхового дела в Российской Федерации" Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 08.03.2015)// СПС «Консультант Плюс».
2. «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" (с изменениями и дополнениями) > Глава 2. Уплата страховых взносов» Федеральный закон от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ "/// Система Гарант.
3. "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд

социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" Глава 1 ст.47 Федеральный закон от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ// Система Гарант.

4. "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" Глава 1 ст.25 Федеральный закон от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ// Система Гарант.

5. "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" Глава 2 ст.22 Федеральный закон от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ// Система Гарант.

Никитина Л.В.
старший преподаватель
кафедра бухгалтерского учета и аудита
Симонова В.Ф.
старший преподаватель
кафедра бухгалтерского учета и аудита
Северный (Арктический) федеральный университет
им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск

ЧИСТЫЕ АКТИВЫ: КЛЮЧЕВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрен порядок расчета чистых активов согласно действующим нормативным документам, а также применение этого показателя при выходе участника из организации. Приведены примеры корреспонденции счетов при отражении уменьшения уставного капитала до величины чистых активов.

Ключевые слова: чистые активы, полные активы, полные обязательства, номинальная и действительная доля участника, уставный капитал.

В оценочной деятельности в качестве одного из методов оценки стоимости бизнеса применяется метод чистых активов.

Показатель чистых активов, известный в западной практике как net assets или net worth – ключевой показатель деятельности любой коммерческой организации.

Чистые активы - разница между полными активами компании и полными обязательствами (также называемая собственным капиталом). Это один из показателей структуры капитала, характеризующий платежеспособность коммерческой организации и отражающий стоимость той части имущества, которая служит обеспечением интересов кредиторов,

но не обеспечивает конкретных обязательств коммерческой организации. Иными словами, речь идет об имущественной базе, которая при наступлении неблагоприятных обстоятельств может быть использована для исполнения обязательств организации. Эта часть стоимости активов называется чистыми активами (т.е. стоимостью имущества организации, не обремененной обязательствами по платежам в бюджет, во внебюджетные фонды и в пользу других кредиторов).

Данный показатель отражает стоимость имущества организации, которая останется при ее "воображаемой" ликвидации (т.е. величину стоимости имущества организации, оставшуюся у нее после выполнения всех принятых на себя обязательств).

При исчислении стоимости чистых активов следует руководствоваться порядком, изложенным в приказе Минфина России от 28.08.2014 N 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» [1].

Документ распространяется на акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, государственные унитарные предприятия, муниципальные унитарные предприятия, производственные кооперативы, жилищные накопительные кооперативы, хозяйственные партнерства.

Стоимость чистых активов может принимать:

- положительное значение;
- отрицательное значение (часть полученных от кредиторов средств используется для покрытия собственных затрат организации, что свидетельствует не только о неэффективной работе организации, но и о необеспеченности исполнения требований ее кредиторов).

Согласно приказу МФ РФ № 66н от 02.07.2010 «О формах бухгалтерской отчетности организаций» в состав годовой бухгалтерской отчетности организаций всех форм собственности, кроме некоммерческих и субъектов малого предпринимательства, включается «Отчет об изменениях капитала», в справочных данных которого следует отразить стоимость чистых активов.

Согласно п.2 ст. 26 Федерального закона № 14-ФЗ от 08.02.98 «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью»), если участник решил выйти из числа учредителей, общество должно выплатить ему стоимость доли в натуральной или денежной формах [2]. Для расчета доли необходимо определить величину чистых активов общества.

Стоимость имущества, которая выплачивается участнику, можно определить по формуле:

$$C = \text{ЧА} \cdot Д,$$

где С – стоимость части имущества, выплачиваемая выходящему участнику;

ЧА – размер чистых активов на момент выбытия участника;

Д – доля выходящего участника.

Такая выплата отражается в бухгалтерском учете следующим образом:

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
Отражена номинальная стоимость выплаты, соответствующая вкладу участника в уставный капитал	80	75
Отражена сумма превышения выплаты над номинальной стоимостью	84	75
Удержан налог на доходы физических лиц с суммы превышения выплаты над номинальной стоимостью	75	68
Произведена выплата участнику	75	50

Если разница между величиной чистых активов и уставным капиталом меньше стоимости доли, которую нужно выплатить участнику, выходящему из общества, то общество обязано уменьшить уставный капитал на недостающую сумму и только потом выплатить действительную стоимость доли за счет разницы между стоимостью чистых активов и размером уставного капитала.

Согласно п.1 статьи 43 закона « Об акционерных обществах» [3] нельзя начислять и выплачивать дивиденды пока стоимость чистых активов меньше величины уставного капитала организации.

Выплата стоимости части имущества при необходимости корректировки уставного капитала отражается в бухгалтерском учете:

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
Отражена номинальная стоимость выплаты, соответствующая вкладу участника в уставный капитал	80	75
Отражена сумма превышения выплаты над номинальной стоимостью	84	75
Уменьшен уставный капитал на недостающую сумму	80	84
Удержан налог на доходы физических лиц с суммы превышения выплаты над номинальной стоимостью	75	68
Произведена выплата участнику действительной стоимости доли	75	50

Рассчитаться с участником нужно не позднее шести месяцев после окончания финансового года, в котором подано заявление о выходе.

При недостаточной величине чистых активов следует сокращать уставный капитал или ликвидировать организацию, кроме того, от величины чистых активов зависит стоимость доли участника, решившего покинуть общество, поэтому организации необходимо постоянно контролировать величину чистых активов.

Если по данным бухгалтерского баланса величина чистых активов меньше величины уставного капитала, то необходимо уменьшить величину уставного капитала до размера чистых активов.

После внесения необходимых изменений в учредительные документы это отражается записью в учете - Дебет 80 Кредит 84

Для коммерческих организаций необходимо знать величину чистых активов, а бухгалтер должен уметь рассчитывать этот показатель, т.к. от размера чистых активов зависит величина уставного капитала.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина России от 28.08.2014 N 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов»
2. Федеральный закон № 14-ФЗ от 08.02.98 «Об обществах с ограниченной ответственностью»
3. Федеральный закон № 208 от 26.12.95 «Об акционерных обществах»
4. Практика использования показателя чистые активы/ Л.В.Никитина, В.Ф. Симонова//Экономические и социальные проблемы развития Европейского Севера: междунар. науч.-практ. конф. 25-26 июня 2005 года/ АГТУ.- Архангельск, 2005

*Никитина Ю.Н.
студент 3го курса*

*ФГАОУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П. Королева
(национальный исследовательский университет)»
Российская Федерация, г. Самара*

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое состояние — это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта отражает все стороны деятельности, поскольку движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов сопровождается образованием и расходом денежных средств. [1]

К особенностям формирования рыночных отношений в нашей стране можно отнести усиление конкурентной борьбы, технологические изменения, компьютеризацию обработки экономической информации, непрерывные нововведения в налоговом законодательстве, изменяющиеся процентные ставки и курсы валют на фоне продолжающейся инфляции.

В ситуации, когда инфляция действует на доходы и расходы одинаково покупательная способность рубля в составе расходов и доходов не изменяется. Но если цены на сырье и материалы растут быстрее, чем цены на готовую продукцию, фактические расходы увеличиваются, доходы уменьшаются, что ведет к снижению рентабельности.

В условиях инфляции в наиболее выгодном положении находятся

организации, которые имеют кредиторскую задолженность. Однако активы баланса предприятия будут иметь заниженную фактическую стоимость, что приводит к снижению кредитоспособности и ликвидности баланса предприятия.

Занижение реальной стоимости активов приводит к искажению фактической себестоимости реализованной продукции, так как снижаются реальные расходы по производственным запасам и амортизация основных средств.

В общем случае действует правило, что в условиях инфляции инвестирование денежных средств в любые операции оправдано лишь в том случае, если доходность вложений превышает темпы инфляции. [2]

Влияние инфляции на финансовое положение предприятия можно свести к следующему:

- Занижение реальной стоимости имущества предприятия, так как оценка стоимости зданий, оборудования и других видов имущества производится на основе использования как новых так и старых цен;
- Уменьшение реальной стоимости материальных ценностей и расходов на амортизацию, что способствует неоправданному занижению себестоимости продукции и необоснованному завышению прибыли;
- Невозможность значительного накопления организацией денежных средств для осуществления капитальных вложений;
- Выдвижение на первый план тактических, краткосрочных интересов предприятия, что выражается в росте фонда потребления и уменьшении фонда накопления: предприятие стремится сохранить реальный уровень оплаты труда и «проедает» и без того весьма скудные ресурсы оборотных средств и инвестиций;
- Обесценивание всех видов доходов предприятия в результате падения курса рубля;
- Отчисление в бюджет налога с фактически не полученной прибыли;
- Обесценивание налоговых поступлений. [1]

Запрет на импорт продовольствия из стран Европейского Союза, введенный Москвой в августе 2014 года в ответ на западные санкции, и последовавший в декабре обвал курса рубля спровоцировали в России небывалый рост потребительских цен. В результате в марте нынешнего года инфляция в годовом выражении достигла своего пика за последние 13 лет.

Поскольку даже умеренная инфляция оказывает влияние на финансовые результаты деятельности предприятий и усложняет получение истинной картины о финансовом состоянии предприятия и его потенциале в международной практике разработаны подходы для учета инфляции. Наиболее распространены два подхода: переоценка объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость и переоценка объектов бухгалтерского учета в

денежные единицы одинаковой покупательной способности. В основе целесообразности конкретного подхода лежит классификация объектов бухгалтерского учета на монетарные и немонетарные. В условиях инфляции политика управления этими активами сильно различается. [3]

Инфляция в России за I квартал 2015 года в 74 раза превысила европейскую. По данным Банка России, по результатам 2015-го инфляция достигнет 12-14 процентов. [4]

В условиях инфляции не эффективное управление активами предприятия может иметь негативные последствия как в оперативном плане (ухудшение условий получения заемных средств), так и в перспективном плане (использование прибыли без учета инфляции может привести к снижению экономического потенциала предприятия и даже к его банкротству).

Таким образом, очень важно предприятиям в нынешних условиях решить, как распоряжаться различными видами активов, чтобы в результате отчетного периода получить прибыль от своей деятельности.

Использованные источники:

1. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ [Текст]/ В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир- Москва: Дело и Сервис, 1999 – 160 с.
2. <http://bibl.tikva.ru/base/B791/B791Part30-128.php> [Электронный ресурс]
3. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст]/ В.В. Ковалев - Москва: Финансы и статистика, 2007- 599 с.
4. <http://lenta.ru/news/2015/04/15/infl/> [Электронный ресурс]

*Никитина Ю.Н.
студент 3го курса*

**ФГАОУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П. Королева
(национальный исследовательский университет)»
Российская Федерация, г. Самара**

ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОРГАНИЗАЦИИ

К особенностям формирования рыночных отношений в нашей стране можно отнести усиление конкурентной борьбы, технологические изменения, компьютеризацию обработки экономической информации, непрерывные нововведения в налоговом законодательстве, изменяющиеся процентные ставки и курсы валют на фоне продолжающейся инфляции. В этих условиях перед менеджерами предприятий встает множество вопросов:

- Какой должна быть стратегия и тактика современного предприятия?
- Как рационально организовать финансовую деятельность предприятия, чтобы обеспечить его дальнейшее процветание?
- Как повысить эффективность управления финансовыми

ресурсами?

- Каким образом определить факторы хозяйственной деятельности, обеспечивающие устойчивое финансовое состояние предприятия?

На эти и другие важные вопросы необходимо дать ответ для достижения главной цели любой коммерческой организации, а именно, получение положительного финансового результата. Грамотно сформированная учетная политика позволяет предприятию получить максимальную прибыль.

Учетная политика организации формируется главным бухгалтером или иным лицом, на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации возложено ведение бухгалтерского учета организации, и утверждается руководителем организации. [1]

При использовании различных учетных методов, отраженных в учетной политике, один и тот же факт хозяйственной жизни может быть представлен либо как прибыльная, либо как убыточная операция.

Ключевыми моментами учетной политики, которая ориентирована на устойчивое развитие организации, являются:

- метод начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;
- механизм списания общехозяйственных расходов;
- порядок списания расходов будущих периодов;
- параметры включения объектов в состав основных средств;
- способ оценки запасов и финансовых вложений при их списании;
- определение перечня резервов предстоящих расходов. [2]

В настоящее время амортизация объектов основных средств в России производится одним из следующих способов:

- линейным способом;
- способом уменьшаемого остатка;
- способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). [3]

Согласно ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов" отпуск МПЗ в производство и иное их выбытие осуществляются в оценке, определяемой одним из методов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (метод ФИФО). [4]

Метод оценки по себестоимости каждой единицы используется для отдельных видов дорогостоящих или не подлежащих замене материалов.

Наиболее распространенным является метод средней себестоимости. Средняя себестоимость единицы материала рассчитывается делением стоимости всех материалов на количество единиц данного вида ценностей. Стоимость списанных материалов и, следовательно, себестоимость продукции в меньшей степени определяются колебаниями цен и могут сохраняться на довольно стабильном уровне.

Но при постоянном повышении цен на материалы при использовании метода ФИФО стоимость списанных материалов наименьшая, а стоимость материалов на остатке максимальна. В этом случае себестоимость продукции ниже, а прибыль от реализации продукции выше. Сумма налога на имущество также возрастает.

Если организация ставит своей целью получение максимальной прибыли и увеличение сумм выплачиваемых дивидендов, то удобнее применять метод ФИФО. Кроме того, этот метод позволяет получить более достоверные данные о стоимости списываемых материалов и себестоимости продукции, так как материалы, как правило, списываются в порядке поступления.

Оценка товарно-материальных ценностей при их выбытии методом ФИФО в условиях инфляции позволяет уменьшить себестоимость готовых работ (продукции, услуг) и увеличить сумму остатка товарно-материальных ценностей.

Таким образом, мы видим, что при условии постоянного повышения цен на материалы при использовании методов ФИФО стоимость материалов наименьшая, а стоимость материалов на остатке максимальна. В этом случае себестоимость продукции ниже и, соответственно, прибыль от реализации продукции выше. Для данного хозяйства предпочтительнее будет выбрать способ списания материально-производственных запасов по средней себестоимости, так как он сокращает налогооблагаемую базу, а, следовательно, сохраняют денежные средства в обороте предприятия. [5]

Организации редко предусматривают в учётной политике образование резервов, за исключением резервов, создание которых предусмотрено законодательством. Но создавая резервы, организация может сэкономить, так как за счёт резервов уменьшаются текущие платежи по налогу на прибыль. То есть использование резервов – это один из немногих абсолютно законных способов снижения расходов по платежам в бюджет. [6]

Метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) так же влияет на результат деятельности предприятия.

Законом определены два метода учета:

- По мере отгрузки товаров и предъявления контрагенту расчетных документов.
- По мере оплаты и поступления денег на расчетный счет, в кассу предприятия или поступления бартерного товара при товарообменных сделках.

Если прибыль будет признана сразу после отгрузки ценностей, то есть в момент реализации - при переходе права собственности, то возникает ситуация, когда при наличии прибыли предприятие окажется неплатежеспособным, его сотрудники не смогут получить зарплату, а само предприятие может быть объявлено банкротом.

Пока ценности не будут оплачены, в активе баланса они числятся как дебиторская задолженность. В пассиве же баланса возникает прибыль, в то время как это не прибыль, а только право на нее. Появление такой "бумажной прибыли" потребует выплаты дивидендов, налогов, а наличных денег для этого нет. Следовательно, отгрузка товаров как момент реализации искажает истинное состояние пассивов баланса.

В нашей стране целесообразнее применять метод учета по мере оплаты, так как в данном случае для расчета предприятия с бюджетом и внебюджетными фондами имеется реальная денежная база, полученная в момент поступления денежных средств на расчетный счет предприятия от плательщиков.

Вывод: разработка учётной политики является очень важной процедурой бухгалтерского учёта, поскольку учётная политика выступает мощным инструментом моделирования картины финансового положения организации, представляемой в бухгалтерской отчётности.

Использованные источники:

1. 06.12.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.:ИНФРА-М, 2012. 536 с.
3. Т.И. Юркова, С.В. Юрков. Экономика предприятия. Учебное пособие. 119с. - 2006г.
4. ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов"
5. Фролова О.А., Бобкова Н.А. Анализ влияния элементов учетной политики на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. // Вестник НГИЭИ. 2013. №5
6. Зябликова А. А., Мельман И.В. Влияние учетной политики на деятельность предприятия. Брянск: БГИТА, 2007. – 286 с.

*Никифорова В.С.
студент 3его курса
УлГТУ*

Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, принципы МСФО.

Бухгалтерский учет является ключевым моментом деятельности любой организации. Выполнение основной задачи бухгалтерского учета -

формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, иными словами, финансовой отчетности, должно быть своевременным, точным и соответствовать определенным требованиям, правилам ведения бухгалтерского учета. С развитием общества во всех его сферах, а именно в экономической сфере, принципы ведения бухгалтерского учета претерпевают изменения и также развиваются. Современные условия требуют нового подхода к ведению бухгалтерского учета на предприятиях. На сегодняшний день существует ряд проблем, связанный с применением на практике требований ведения бухгалтерского учета. Следовательно, актуальность вопроса развития бухгалтерского учета в современных условиях не вызывает сомнений.

Количество проблем, связанных с бухгалтерским учетом в РФ является достаточно большим. Среди них можно выделить: отсутствие использования в управленческом и финансовом учете автоматизации вычислительных работ. Автоматизация позволила бы упростить алгоритм составления и анализа бухгалтерской отчетности, повысить качество и оперативность составления экономической информации.

Кроме того, необходимо совершенствование методики изложения учебных дисциплин, так как подготовка специалистов бухгалтерского учета должна отвечать требованиям современной рыночной экономики и региональным потребностям.

Но наиболее остро в современном мире стоит вопрос о сближении российского учета с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Международные стандарты финансовой отчетности - определенные документы, включающие в себя правила составления финансовой отчетности. Информация, которая отражена в данных документах, является необходимой потенциальным партнерам, инвесторам и т. д. для принятия ими экономических решений в отношении организации [1].

Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО принята и исполняется в России с 1998 года. Во время внедрения стандартов МСФО в России было достигнуто:

1. Использование новых понятий (деловая репутация, условные обязательства, сегментная информация)
2. Дисциплина МСФО включена в программы Российских вузов
3. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности определенных хозяйствующих субъектов (консолидированная финансовая отчетность должна предоставляться организациями, попавшими под действие Закона № 208-ФЗ, начиная с отчетности за 2012 год) и т. д. [3].

В 2011 году были признаны применимыми на территории РФ первые 63 стандарта и интерпретаций. 25 ноября 2011 года Министерство финансов утвердило приказ № 160н о введении МСФО в Российской Федерации [2].

Рассматривая положительные аспекты внедрения МСФО, необходимо

отметить, что МСФО представляют собой стандарты, основанные на принципах. Среди используемых принципов можно выделить принцип непрерывности деятельности. Данный принцип заключается в том, что финансовая отчетность предприятия составляется в обязательном порядке, основываясь на допущении о непрерывности деятельности организации. Этот принцип не применяется в том случае, если руководство компании намеревается прекратить ее деятельность по собственной инициативе, либо если руководство вынуждено ликвидировать свою фирму из-за отсутствия каких-либо альтернатив. осторожности, уместности и ряд других.

Также используется принцип начисления. В данном принципе говорится о необходимости учета фактов, влияющих на финансовое состояние организации, в том отчетном периоде, в котором определенная операция была произведена. Причем момент получения или выплаты денежных средств не принимается во внимание [4].

Кроме того, используются принципы уместности, осторожности и т. д. Данные принципы не являются жестко прописанными правилами, что отличает МСФО от некоторых национальных правил составления отчетности. Это позволяет избежать поиска лазеек в четко прописанных правилах и дает возможность следовать именно духу принципов.

Можно сказать, что введение МСФО является неким «шагом» на пути к развитию Российских фирм - расширение сотрудничества российских предприятий с иностранными партнерами, привлечение зарубежных инвестиций, публикация финансовых отчетов, подготовленных в соответствии с МСФО.

Но переходу на МСФО в России мешает ряд проблем:

- Российские стандарты бухгалтерского учета значительно отличаются от МСФО. Например, план счетов бухгалтерского учета и корреспонденция счетов являются одним из ключевых моментов в Российских стандартах бухгалтерского учета. Тогда как бухгалтерские счета не упоминаются в МСФО. А именно для корреспонденции счетов в МСФО используются названия элементов отчетности, а не обозначенные бухгалтерские счета (доходы, капитал, активы и т. д.);

- Трудности адаптации МСФО к российской экономике;
- Необходимость обучения и переподготовки персонала;
- Значительные затраты;
- Нежелание руководства организаций предоставлять и отражать прозрачную и полную информацию в финансовой отчетности в более открытом доступе;

- Используемые в России национальные стандарты учета - положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) - необходимы для построения учета в стране, так как полный переход к МСФО, что означает отказ от ПБУ и национальных традиций учета, снизит международный имидж России. Лишь слаборазвитые страны не имеют национальных стандартов учета;

- Муниципальным, государственным унитарным предприятиям, которые непосредственно не связаны с проблемой выхода на международный рынок, экономически нецелесообразно переходить на МСФО. Также возникает вопрос о необходимости внедрения стандартов МСФО для малого бизнеса, целевая аудитория которого не включает в себя иностранный рынок [5].

Кроме того, введенные санкции в отношении России распространили свое действие на многие крупные российские компании, ограничив определенные аспекты их деятельности с иностранными партнерами. Но, по мнению некоторых экспертов, российское продовольственное эмбарго, что означает запрет ввоза в Россию «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, вводившее экономические санкции в отношении российских юридических и физических лиц в 2014 г., вытеснение зарубежных конкурентов, а как следствие, расширение рынка сбыта может положительно повлиять на развитие российских компаний. Так как производство в России в сентябре 2014 г. возросло на 2,8 %, отдельно отмечается рост отраслей сыра и мяса. Поэтому, в связи с последними событиями на политической арене, так же встает вопрос о целесообразности внедрения стандартов МСФО.

Таким образом, внедрение стандартов МСФО в современных условиях требует тщательного обоснования необходимости, а также требует выделения определенного типа компаний, которым использование этих стандартов действительно нужно. Внедрение стандартов необходимо именно крупным компаниям, имеющим доступ к иностранному рынку или стремящимся его получить.

Использованные источники:

- 1.Бабаев Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)/Петров А. М. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. — 398с.
- 2.Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности/3-е изд., испр. и доп. — М.: 2007. — 512 с.
- 3.Министерство Финансов Российской Федерации: международные стандарты финансовой отчетности. URL: http://minfin.ru/ru/accounting/mej_standart_fo
- 4.Консультант Плюс: Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148115
- 5.МСФО ФМ 2014: Сравнение ПБУ и МСФО. URL: <http://www.msfofm.ru/pbuvsmsfo>

*Николаева А.Р.
студент 6 курса
Валиева А.Р., к.п.н.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕТСКИХ ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Нехватка мест в дошкольных учреждениях – проблема, возникшая не сегодня. Ситуация наблюдается на протяжении последних лет. Причина дефицита в первую очередь – в увеличении рождаемости. Во-вторых, в силу разных жизненных обстоятельств молодые мамы начали раньше выходить на работу. И сейчас о повышении рождаемости российские власти говорят с воодушевлением. Впрочем, при рождении детей государство не слишком задумывается над тем, с какими проблемами молодые родители столкнутся уже через несколько лет. Нехватка детских садов столь велика, что грустная шутка о том, что сразу после рождения ребенка записывать его в детсад уже поздно, является реальностью. По официальным данным Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации, более одного миллиона семей не могут устроить своих детей в детские дошкольные учреждения из-за нехватки мест. Один из вариантов решения проблемы – частные детские сады. Между тем, в п. 2 ст. 43 Конституции РФ закреплено право на получение бесплатного дошкольного образования. Таким образом, ситуация с дефицитом мест нарушает конституционные права детей на бесплатное дошкольное образование. А сейчас количество детей растет быстрее, чем количество мест в детских садах, то есть эта проблема увеличивается как снежный ком.

Можно говорить и о том, что косвенной причиной невозможности оформить ребенка в детский сад стало развитие коррупции – сегодня взятки за устройство малыша в детское дошкольное учреждение стали нормой. А если учесть то, что взяткой дело не ограничивается, и родители должны будут оплачивать детский сад на протяжении всего периода, пока ребенок будет туда ходить, то получается, что копить на детский сад необходимо с самого рождения ребенка, а то и раньше.

Это все внешние трудности, хватает проблем и внутри. Это и переполненность детских садов. В учреждениях количество человек в группе порой доходит до 30, что является прямым нарушением, так как воспитатель не может уследить за всеми малышами. Не хватает кроватей, горшков, столов, кабинок для раздевания, стульев и т.д. В большинстве регионов переполнение в детских садах достигает 30-45%.

Общей рекомендацией по решению данной проблемы будет предложения по повышению бюджетного финансирования со стороны государства, расширение площадей путем строительства дополнительных

корпусов, возможность создания новых садов по упрощенной программе (снижение налогов, арендной платы, бумажной волокиты), увеличение заработной платы сотрудникам детских садов, для привлечения новых специалистов.

Чтобы угнаться за этой демографической тенденцией, намечено вводить в строй места в дошкольных учреждениях опережающими темпами. Это, в первую очередь, позволит ликвидировать очередь в дошкольные учреждения к 2017 году. На решение этой задачи нужны деньги. В частности, с начала в 2011 года более 1 млрд рублей было направлено на то, чтобы вернуть в систему образования, изъятые из нее ранее помещения. Только за счёт этого возврата открыто более 12 тысяч детсадовских мест.

Говоря об открытии новых детских садов, стоит заметить, что превратившиеся в развалины бывшие здания детских садов требуют не просто восстановления, но еще и тщательной перепланировки. Замечательно, если планировка новых детских садов будет гибкой, чтоб регулировать площадь самого детского сада в зависимости от численности населения, а при наличии свободного места отдавать его, например, под различные кружки или даже под начальную школу. Такая планировка также позволит выделять площадь и для коллективных игр, и для уединения, а также индивидуального творчества детишек.

Однако, конечно, чтоб говорить о строительстве и ремонте новых детских садов нужно увидеть первые шаги властей в направлении решения такой важной проблемы, как дефицит мест детских садах, которые хотелось бы увидеть в ближайшее время.

Конечно, строительство новых зданий и реорганизация старых затратны. Необходимо искать другие решения. Например, можно платить матерям денежную компенсацию за то, что они сидят дома с детьми, занимаются их обучением, образованием, воспитанием (в Норвегии матерям платят за уход за детьми до трех лет среднюю по стране зарплату).

Альтернативный вариант — открытие частных детских садов. Но здесь необходима государственная поддержка, иначе частный детский сад при низкой средней зарплате будет слишком дорогостоящим.

Итак, следующие мероприятия помогут решить проблему нехватки мест в детских садах:

- открытие новых детских садов с учетом численности дошкольников в разных районах города;
- вернуть в муниципальную собственность помещения детских садов, используемые сейчас в других целях;
- повысить заработную плату работникам детского сада;
- выплачивать матерям денежную компенсацию по уходу за ребенком до 3-х лет;
- переоборудование части помещений школ под детские сады;
- открытие дополнительных групп на базе действующих ДОУ;

- легализация открытия частных детских садов (упрощение процедуры открытия, поддержка муниципалитетами и государством).

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Московская городская Дума [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://www.duma.mos.ru>

*Николаева Е.А.
студент 3 курса
экономический факультет
Солодовникова У.Н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»*

*Югорский Государственный Университет
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск*

ОСОБЕННОСТИ НАЧИСЛЕНИЯ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) — основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством [4].

Важным принципом действующего в настоящее время НДФЛ, вступившего в силу с 2001 г., стало равенство налогоплательщиков перед законом вне зависимости от социальной или иной принадлежности. Ставка налога едина для всех налогоплательщиков, равна 13% и называется «плоской» шкалой НДФЛ, сохраняющей неравенство доходов до и после налогообложения [2].

Плательщиками налога на доходы физических лиц являются физические лица, для целей налогообложения подразделяемые на две группы:

- 1) лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации (фактически находящиеся на территории России не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев);
- 2) лица, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, в случае получения дохода на территории России.

В соответствии со ст.217 НК РФ не все доходы физических лиц облагаются НДФЛ [1].

Таблица 1. Распределение доходов на облагаемые НДФЛ и не облагаемые

Доходы, облагаемые НДФЛ	Доходы, не облагаемые НДФЛ
от продажи имущества, находившегося в собственности менее 3 лет;	доходы от продажи имущества, находившегося в собственности более трех лет;
от сдачи имущества в аренду;	доходы, полученные в порядке наследования;
доходы от источников за пределами РФ;	доходы, полученные по договору дарения от члена семьи и (или) близкого родственника в соответствии с Семейным кодексом РФ;
доходы в виде разного рода выигрышей;	иные доходы
иные доходы	

Размер налога, обязательного к уплате, рассчитывается как произведение ставки налога и налоговой базы.

Ставка налога – это величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Данная ставка может быть 9%, 13%, 15%, 30%, 35%. Так, например, ставка 9% применялась к доходам в виде дивидендов до 2015 года. С 01.01.2015 дивиденды облагаются по ставке 13%. Также по данной ставке облагается большинство доходов физических лиц. К таким доходам, например, относится заработная плата, доходы от продажи имущества и иные доходы. По ставке 15% облагаются дивиденды, полученные от российских организаций физическими лицами-нерезидентами РФ. Ставка, применяемая к остальным доходам нерезидентов, составляет 30%. Максимальная же ставка в 35% применяется к доходам в виде выигрышей и призов, процентных доходов по вкладам в банках в части превышения установленных размеров и прочего. Налоговая база – это количественное выражение объекта налогообложения, к которому применяется налоговая ставка. Она определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки. Так, налоговая база по доходам, облагаемым по ставке 13%, - это доходы минус сумма налоговых вычетов.

Налоговый вычет — это сумма, которая уменьшает размер дохода (так называемую налогооблагаемую базу), с которого уплачивается налог [4]. Претендовать на налоговые вычеты может только гражданин Российской Федерации, который получает доходы, облагаемые по ставке 13%. Налоговым кодексом предусмотрено пять видов налоговых вычетов: стандартные, социальные, имущественные, профессиональные и налоговые вычеты при переносе на будущие периоды убытков от операций с ценными

бумагами и операций с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке.

К стандартному налоговому вычету следует отнести вычет на налогоплательщика, который предоставляется определённым физическим лицам, например, «чернобыльцам», инвалидам с детства, родителям и супругам погибших военнослужащих, а также вычеты на детей. Налогоплательщикам, которые имеют право на несколько стандартных вычетов, предоставляется максимальный из соответствующих вычетов. Вычет на ребенка (детей) предоставляется при получении дохода налогоплательщиком, облагаемым по ставке 13% и исчисленным нарастающим итогом с начала года, до 280 000 рублей.

- на первого и второго ребенка – 1400 рублей;
- на третьего и каждого последующего ребенка – 3000 рублей;
- на каждого ребенка-инвалида до 18 лет, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы – 3000 рублей

Пример расчета суммы налогового вычета на детей.

Предположим, что у гражданки Ивановой А.Г. четверо детей возраста 17, 13, 7 и 4 года. При этом её ежемесячный доход (заработная плата) составляет 45 000 рублей. Иванова А.Г. подала письменное заявление на имя работодателя на получение стандартного вычета на всех детей: на содержание первого и второго ребенка – по 1 400 рублей, третьего и четвертого – 3 000 рублей в месяц. Таким образом, общая сумма налогового вычета составила 8 800 рублей в месяц. Эта сумма будет вычитаться из дохода Ивановой А.Г. до июня включительно, поскольку именно в этом месяце налогооблагаемый доход с начала года достигнет 270 000 рублей. А в июле он составит уже 315 000 рублей. Ежемесячно, с января по июнь работодатель будет рассчитывать своей сотруднице Ивановой А.Г. НДФЛ из суммы 36 200 рублей, получаемой из разницы налогооблагаемых по ставке 13% доходов в размере 45 000 рублей и суммы налогового вычета в размере 8 800 рублей: $\text{НДФЛ} = (45\,000 \text{ руб.} - 8\,800 \text{ руб.}) \times 13\% = 4\,706 \text{ руб.}$ Таким образом, на руки Иванова А.Г. получит 40 294 руб. (45 000 р. – 4 706 р.) Если бы Иванова А.Г. не подавала заявление на вычет и не получала его, то работодатель рассчитывал бы НДФЛ следующим образом:

$\text{НДФЛ} = 45\,000 \text{ руб.} \times 13\% = 5\,850 \text{ руб.}$, доход за вычетом НДФЛ составил бы 39 150 руб.

Социальные вычеты включают в себя вычеты по расходам на благотворительность, на обучение, на лечение и приобретение медикаментов, по расходам на накопительную часть пенсии и по расходам на негосударственное пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное страхование и добровольное страхование жизни [4]. Социальный вычет по расходам на благотворительность предоставляется в сумме, которую физическое лицо направило в течение года на благотворительные цели в

виде денежной помощи:

- благотворительным организациям;
- социально ориентированным некоммерческим организациям на осуществление ими предусмотренной законодательством деятельности;
- некоммерческим организациям, осуществляющим деятельность в области науки, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), образования, просвещения, здравоохранения, защиты прав и свобод человека и гражданина, социальной и правовой поддержки и защиты граждан, содействия защите граждан от чрезвычайных ситуаций, охраны окружающей среды и защиты животных;
- религиозным организациям на осуществление ими уставной деятельности.

Сумма социального вычета на благотворительные цели не может превышать **25%** полученного физическим лицом за год дохода. Право на возврат НДФЛ в связи с получением вычета сохраняется за налогоплательщиком в течение 3 лет с момента уплаты налога по итогам года, в котором были произведены расходы на благотворительность. Для наглядности, приведу пример расчета налогового вычета на благотворительность.

Допустим, некий гражданин Российской Федерации, Смирнов В.А., получил за прошедший год доход в размере 650 000 рублей, при этом его работодатель уплатил с его доходов НДФЛ по ставке 13% в размере 84 500 рублей:

$$\text{НДФЛ} = 650\,000 \text{ руб.} \times 13\% = 84\,500 \text{ руб.}$$

В течение года Смирнов В.А. перечислил на благотворительные цели 250 000 рублей. В начале следующего года Смирнов В.А. подал в налоговый орган по месту жительства налоговую декларацию с заявлением и копиями банковских выписок о перечислении денежных средств на благотворительность. Максимально возможный размер вычета составляет 25% от суммы дохода, или $650\,000 \times 25\% = 162\,500$ рублей.

Расходы на благотворительность в 250 000 рублей больше максимально возможного размера вычета в 162 500 рублей, поэтому НДФЛ с учетом расходов на благотворительность будет рассчитываться налоговым органом из суммы в 487 500 рублей:

$$\text{НДФЛ} = (650\,000 \text{ руб.} - 162\,500 \text{ руб.}) \times 13\% = 63\,375 \text{ руб.}$$

Поскольку работодатель уже уплатил за прошедший год с доходов Смирнова В.А. НДФЛ в размере 84 500 рублей, налоговый вычет составит $84\,500 \text{ руб.} - 63\,375 \text{ руб.} = 21\,125 \text{ руб.}$

Налоговые льготы, что предоставляются нашим законодательством гражданам, занимающимся благотворительностью, довольно ограничены. То есть оказывать помощь можно, конечно, любым организациям и частным лицам и в любых размерах, однако не за всю эту помощь можно получить льготу по уплате налога от государства. Тем не менее, не стоит отказываться

от использования и тех ограниченных льгот, право на которые мы имеем [3].

Правом на имущественные налоговые вычеты обладает налогоплательщик, который осуществлял определенные операции с имуществом, в частности: продажа имущества, покупка жилья (дома, квартиры, комнаты и т.п.), строительство жилья или приобретение земельного участка для этих целей, выкуп у налогоплательщика имущества для государственных или муниципальных нужд. Приведу пример расчета налогового вычета при продаже квартиры.

Допустим, некий Артамонов А.А. в 2014 году продал квартиру за 2 500 000 рублей, купленную им в 2012 за 2 000 000 рублей. Так как квартира находилась в собственности Артамонова менее 3 лет. В отношении дохода, полученного от ее продажи, он должен предоставить налоговую декларацию по НДФЛ за 2014 год. При заявлении в такой декларации имущественного налогового вычета облагаемый доход Артамонова А.А. составит 1 500 000 рублей, а НДФЛ будет равняться 195 000 рублей: $(2\,500\,000 - 1\,000\,000) \cdot 13\%$. Если же Артамонов А.А. заявит в декларации не имущественный вычет, а вычет в сумме документально подтвержденных расходов, его облагаемый доход составит 500 000 рублей, а НДФЛ будет равен 65 000 рублей: $(2\,500\,000 - 2\,000\,000) \cdot 13\%$.

Мною были рассмотрены данные отчета 1-ДДК за 2011, 2012 и 2013 годы и составлены аналитические таблицы, в которых я объединила данные по представленным налоговым вычетам НДФЛ за все три года в разрезе определенных категорий граждан и определила их удельный вес в общем количестве и сумме налоговых вычетов [6]. Полученные данные представлены в таблицах 2, 3.

Таблица 2. – Суммы представленных налоговых вычетов за 2011-2013 гг.

	2011		2012		2013	
	сумма, тыс. руб	уд. вес, %	сумма, тыс. руб	уд. вес, %	сумма, тыс. руб	уд. вес, %
Общая сумма представленных налоговых вычетов	5 743 836 510	100	3 893 380 879	100	4 110 444 009	100
в том числе:						
Индивидуальные предприниматели	1 350 720 793	23,52	1 375 574 788	35,33	1 388 171 645	33,77
Главы крестьянских (фермерских) хозяйств	9 543 886	0,17	13 569 519	0,35	12 957 737	0,32

Нотариусы и др. лица, занимающиеся частной практикой	7 460 112	0,13	9 170 477	0,24	9 901 897	0,24
Адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты	3 047 398	0,05	5 039 461	0,13	4 977 049	0,12
Иные физические лица	4 373 064 321	76,13	2 490 026 634	63,96	2 694 435 681	65,55

Из таблицы 2 видно, что наибольший удельный вес в представлении налоговых вычетов приходится на иные физические лица, куда включаются все категории граждан за исключением представленных в таблице. На них приходится более 60% всех вычетов по стране. Также следует отметить, что в 2012 году по отношению к 2011 темп роста всех налоговых вычетов составил около 68% ($3893380879/5743836510 \cdot 100\%$). Темп прироста, соответственно, -32%, то есть общая сумма налоговых вычетов в 2012 году уменьшилась на 1850455631 тыс. рублей. В 2013 же году по отношению к 2012, темп роста представленных налоговых вычетов составил около 105% ($4110444009/3893380879 \cdot 100\%$). Очевидно, что темп прироста в 2013 году равен 5 %, что говорит об увеличении суммы налоговых вычетов в 2013 году на 217063130 тыс. рублей. В подтверждение этому приведу аналогичную таблицу, рассчитанную по такому же принципу, но уже исходя из количества представленных налоговых вычетов по НДФЛ.

Таблица 3. – Количество представленных налоговых вычетов за 2011-2013 гг.

	2011		2012		2013	
	единиц	уд. вес, %	единиц	уд. вес, %	единиц	уд. вес, %
Общее количество представленных налоговых вычетов	4973737	100	6013772	100	6287426	100
в том числе:						
Индивидуальные предприниматели	160139	3,22	134675	2,24	121550	1,93
Главы крестьянских (фермерских) хозяйств	10554	0,21	6025	0,10	4615	0,07
Нотариусы и др. лица, занимающиеся частной практикой	10778	0,22	12183	0,20	11857	0,19
Адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты	15360	0,31	17600	0,29	18342	0,29

Иные физические лица	4776906	96,04	5843289	97,17	6131062	97,51

Из таблицы 3 видно, что общее количество налоговых вычетов с каждым годом увеличивается, не смотря на то, что в денежном выражении данный показатель сильно колеблется. Это связано с ежегодным увеличением числа поступивших деклараций на получение вычета от налогоплательщиков, однако суммы вычетов бывают крайне малыми, как например, в 2011 году.

Плоская шкала подоходного налога долгое время была одним из основных фискальных преимуществ России перед другими странами. Однако, экономический кризис и необходимость пополнения бюджета могут внести коррективы в принцип налогообложения физических лиц. Группа депутатов-коммунистов во главе со своим лидером Геннадием Зюгановым внесла в Госдуму законопроект о введении прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Согласно проекту закона, для доходов до 400 тысяч рублей в месяц налог составит 13%, при доходе от 400 тысяч до 1 миллиона рублей первые 400 тысяч будут облагаться налогом по ставке 13%, а сверх того — 30%. Налог с доходов свыше 1 миллиона рублей в месяц нужно будет платить по ставке 50%. Депутаты поясняют, что один из основных принципов налогообложения — способность к уплате налога. Существующая единая ставка НДФЛ в 13%, по мнению инициаторов прогрессивной шкалы, не отвечает этому принципу, так как не позволяет взимать со сверхвысоких доходов налог по более высокой ставке для дальнейшего перераспределения. В этой связи НДФЛ «свою распределительную функцию выполняет не в полном объеме», считают они.

Госдума ранее неоднократно отклоняла законопроекты о введении различных вариантов прогрессивной шкалы НДФЛ, поскольку плоская шкала способствует «обелению» зарплат и росту собираемости налога. Так, поступления НДФЛ в консолидированные бюджеты регионов с 1,8 триллиона рублей в 2010 году увеличились до 2,5 триллионов в 2013 году. Кроме того, в президентском послании Федеральному собранию от 4 декабря 2014 года содержится предложение на ближайшие четыре года «зафиксировать» действующие налоговые условия [5].

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации : [Принят Гос. Думой 16 июля 1998 г., в ред. федер. закона от 29.12.2014 N 146-ФЗ]
2. Майбуров И. А. Налоги и налогообложение: учебное пособие / И. А. Майбуров. - 4-е изд. - М.: 2011. — 558 с.
3. Льготы за благотворительность [Электронный ресурс] // Петербургский правовой портал - URL: <http://ppt.ru/> (10.03.15) – дата доступа: 22.03.2015
4. НДФЛ [Электронный ресурс] – URL: <http://www.nalog.ru> – дата доступа: 22.03.2015

5. О плоской шкале подоходного налога [Электронный ресурс] – URL: <http://news.mail.ru> (18.03.15) – дата доступа: 22.03.2015

6. Отчет о декларировании доходов физическими лицами 1-ДДК (статистические данные) - ФНС России, Мартиняхин Виталий Геннадьевич – 2011-2013г

*Новиков А.А.
студент 4 курса
Бабанов В.Н., д.э.н.
профессор
Тульский филиал
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Тула*

РАЗРАБОТКА ПЛАНА-ПРОЕКТА КОНКУРЕНТНОГО РОСТА ООО «ПОЛИМЕРЦЕНТР»

В работе освещены проблемы повышения конкурентной позиции торговой организации, рассмотрены способы ее повышения в теории. Проведен анализ деятельности производственно-торговой организации ООО «ПОЛИМЕРЦЕНТР», выявлены проблемы в финансовой сфере, связанные с низкой позицией среди конкурентов. Предложены мероприятия по устранению выявленных недостатков в рамках плана-проекта конкурентного роста ООО «ПОЛИМЕРЦЕНТР».

Ключевые слова: конкурентоспособность, совершенствование, клиентский опрос, план-проект, развитие, издержки, доходность, прибыль, эффективность.

Сегодня процессы разработки современных методик повышения конкурентоспособности на производстве и торговых организациях крайне актуальны, так как на рынке существует необходимость удерживать конкурентные преимущества в условиях динамической конкурентной среды.

Под конкурентоспособностью организаций понимают способность организации выдерживать динамические нагрузки со стороны рынка, заключающиеся в подавлении физической возможности приносить организацией прибыль [1].

Конкурентоспособность организации – это действия организации, связанные с отвоеванием той доли рынка у конкурентов, которая позволяет организации существовать безубыточно. Чем большая доля рынка отвоевана, тем больший доход сможет приносить организация [2].

Конкурентоспособность организации – это комплекс взаимосвязанных мер и действий, призванных привлечь большее количество клиентов в сравнении с организациями, занимающимися схожими видами деятельности в условиях рынка [2].

Таким образом, конкурентоспособность организаций – это ключевой фактор, свидетельствующий о развитом состоянии организации при случае

удовлетворительной оценки ее конкурентоспособности.

Конкурентоспособность складывается из двух понятий: конкурентоспособность организации и конкурентоспособность товара.

На рисунке 1 представлена схема, отражающая взаимосвязь понятий конкурентоспособность организации и конкурентоспособность товара.

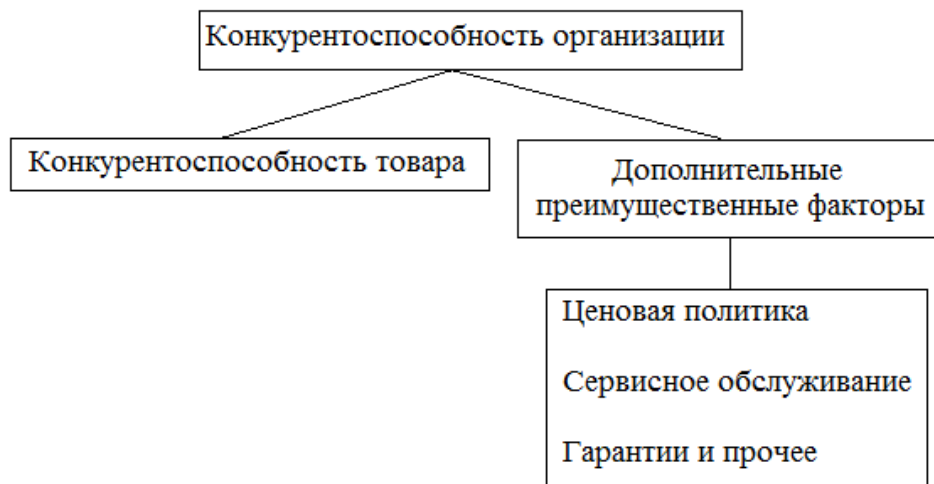


Рисунок 1 – Взаимосвязь понятий конкурентоспособность организации и конкурентоспособность товара

Конкурентоспособность товара (продукции или услуги) это такой уровень его экономических, технических и эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать соперничество (конкуренцию) с другими аналогичными товарами на рынке.

Конкурентоспособность не абсолютная, а относительная величина, которая не может быть вычислена абсолютно. Конкурентоспособность товара (продукции или услуги) вычисляется только в сравнении с другими видами товаров, при условии их достаточно глубокого анализа.

Конкурентоспособность и качество – концентрированное выражение всей совокупности возможностей производителя создавать, выпускать и сбывать товары и услуги на выгодных для себя условиях при максимальном удовлетворении потребностей потребителя.

Качество – этот тот рычаг, на котором держатся весы взаимной выгоды между производителем и покупателем.

Качество товаров – это показатель, который может улучшаться бесконечно, приводя к росту цен на продукцию. Поэтому, качество продукции надо обеспечить так, чтобы весы находились в равновесии (рисунок 2).

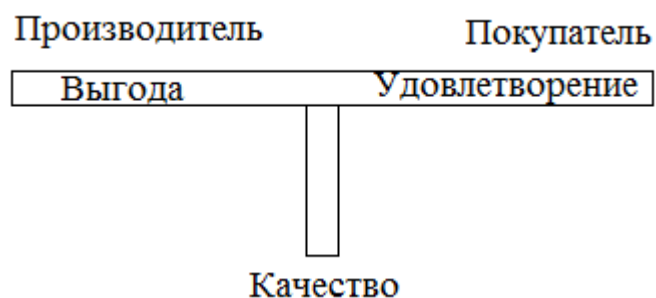


Рисунок 2 – «Весы» выгода-удовлетворение

Для того, чтобы повысить конкурентоспособность ООО «Полимерцентр», был проведен детальный анализ исследуемой организации.

ООО «Полимерцентр» реализует оптом трубы ПНД от производителя для газо- и водоснабжения диаметром от 20 до 1200 мм по ГОСТ 18599-2001 и ГОСТ Р 50838-2009, а также осуществляет полную комплектацию объектов строительства коммуникациями.

На рисунке 3 показана диаграмма, отражающая динамику доходности, издержек и чистой прибыли ООО «Полимерцентр» за пятилетний период.

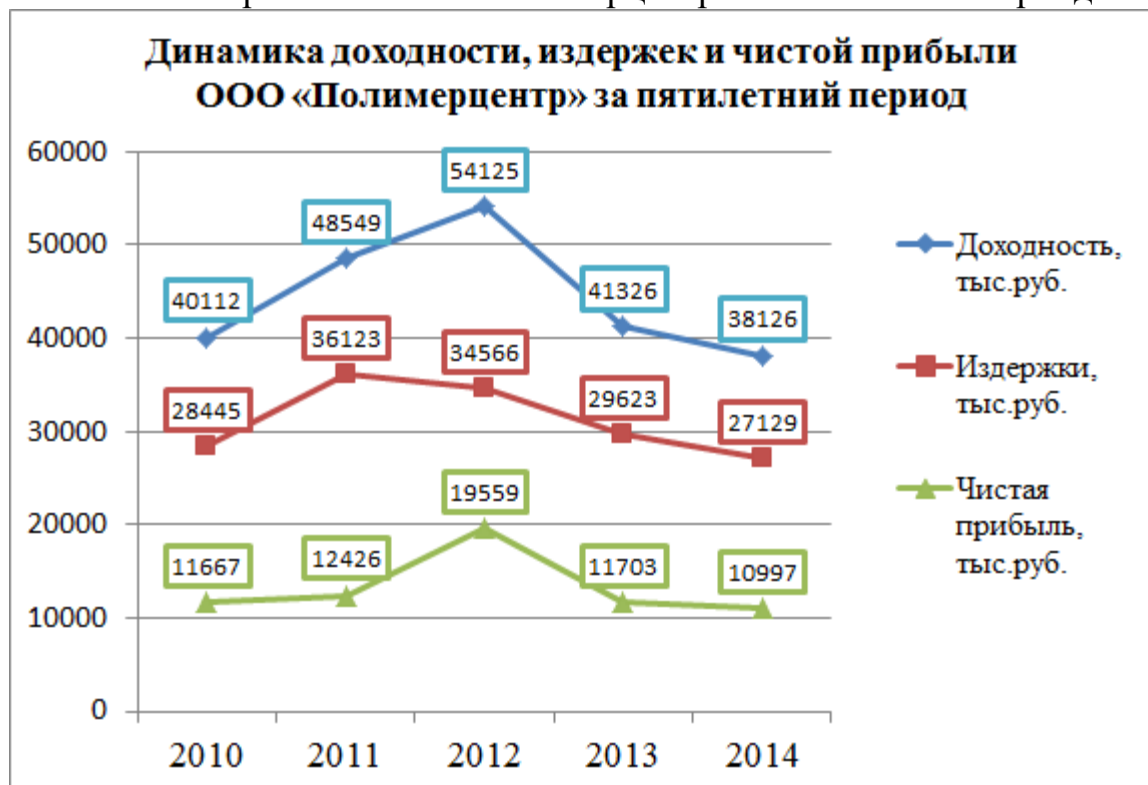


Рисунок 3 – Диаграмма, отражающая динамику доходности, издержек и чистой прибыли ООО «Полимерцентр» за пятилетний период

Установлено:

1. За два последние года – 2013 и 2014 годы наблюдается существенное снижение доходности и чистой прибыли ООО «Полимерцентр», что является негативной тенденцией, причины которой могут быть обусловлены следующими внешними и внутренними факторами:

а) Кризисной ситуацией в сфере российской экономики.

б) Секционным давлением и общими тенденциями спада доходности населения России.

в) Ростом конкуренции в связи с необходимостью активного и порой агрессивного продвижения товаров на рынок в условиях спада уровня торгово-рыночных отношений.

г) Ростом цен, а следовательно, повышением уровня издержек исследуемой организации.

д) Снижением активности сотрудников (менеджеров) в связи с вынужденным снижением уровня заработной платы в ООО «Полимерцентр».

2. Наилучший период в отношении доходность/издержки в ООО «Полимерцентр» наблюдался в 2012 году, когда доходность была максимальной, а издержки минимальные в объеме 63,86% от доходности. В другие периоды объемы издержек сгруппированы достаточно плотно – средний объем издержек составляет 31177,20 тыс.руб., средний процент издержек от доходности равен 70,4%.

Методом опроса клиентов на основе интегрального показателя, была определена конкурентоспособность исследуемой организации по параметрам: узнаваемость фирмы, цена на товары и услуги, качество товара и услуг, ассорти-мент и номенклатура, гибкость и лояльность по отношению к клиентам. В таблице 1 представлен средний итоговый показатель конкурентоспособности ООО «Полимерцентр».

Таблица 1– Средний итоговый показатель конкурентоспособности организаций

ООО СТИЛЛИТ	ГК МИА- Пласт	ООО АКТИЛЕН	ООО РЕМТЕХ- КОМПЛЕКТ	ООО ЦЕНТР- СПЕЦ- СНАБ	ООО Полимер- центр
3,33	4,08	2,94	2,83	3,45	2,68

В соответствии с предложенной методикой оценки конкурентоспособности организаций исследуемая организация ООО «Полимерцентр» занимает самую низкую позицию, имея 2,68 балла из 5 возможных.

Дополнительные исследования позволили выявить еще несколько негативных направлений функционирования ООО «Полимерцентр». Так, в ООО «Полимерцентр» наблюдается существенное неудовлетворение работой фирмы ООО «Полимерцентр» частных лиц, так как они, как правило, закупают товар не оптом, а в розницу, что не является приоритетным направлением торгового дома ООО «Полимерцентр». Малый объем закупок не вызывает интерес у менеджеров организации, поэтому обслуживание протекает не на должном уровне.

Таким образом, для того, чтобы повысить доходность и чистую прибыль ООО «Полимерцентр» разработаны мероприятия в рамках плана-

проекта конкурентного роста ООО «Полимерцентр».

План-проект конкурентного роста организации содержит следующие мероприятия:

1. Частичный переход в неосвоенный сегмент рынка.
2. Ориентация маркетинговой политики на потенциального потребителя.

В рамках частичного перехода в неосвоенный сегмент рынка планируется освоить рынок сбыта пластиковых труб и услуг по их монтажу в удаленном регионе Тульской области, а конкретно в Ефремовском районе, который замыкает южную границу Тульской области, гранича с Липецкой областью.

В рамках ориентации маркетинговой политики на потенциального потребителя необходимо повысить показатели, входящие в состав интегрального показателя, отражающего конкурентную позицию всей организации в целом, а именно:

1. Сделать компанию более узнаваемой.
2. Ввести гибкую политику ценообразования, максимально снизив цены на продукцию и услуги.
3. Повысить уровень качества выполняемых работ, в частности при выполнении заказов для частных лиц (той категории клиентов, которая не была удовлетворена работой ООО «Полимерцентр»).
4. Рассмотреть вопросы расширения ассортиментно-номенклатурной группы продукции.
5. Ввести политику лояльности по отношению ко всем категориям клиентов ООО «Полимерцентр».

На реализацию мероприятий по повышению конкурентной позиции ООО «Полимерцентр» в 2015 году потребуются 2320 тыс.руб.

В 2015 году от действия плана-проекта роста конкурентной позиции ООО «Полимерцентр» планируется получить доход в объеме 56630 тыс.руб.

За вычетом расходов на реализацию мероприятий, а также текущих издержек (в максимальном объеме 2011 года – 36123 тыс.руб.) получена прогнозная величина чистой прибыли 18187 тыс.руб. в год.

В силу положительной и достаточно большой величины прогнозируемой чистой прибыли, предложенные мероприятия целесообразно считать эффективными.

Использованные источники:

1. Веснин В.Р. Менеджмент. - М.: Проспект ВЕЛБИ, 2012 г. – 136 с.
2. Томпсон А. А., мл., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации. – М.: ИНФРА-М, 2013 г. – 188 с.

*Новиков А.В.
студент 3 курса
Давлетгареева Т. Б., к.э.н.
доцент
кафедра ИП НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассматривается состояние рынка труда на территории Российской Федерации. Представлен анализ состояния рынка труда в федеральных округах Российской Федерации.

Ключевые слова: рынок труда, заработная плата, уровень безработицы.

Проблема рынка труда наиболее актуальная тема для Российской Федерации. Наиболее важным показателем, характеризующий рынок труда является уровень безработицы. Для каждого региона он разный и в данной статье будет представлен анализ рынка труда, выявлены причины безработицы по Федеральным округам и выявлен регион с наилучшими условиями рынка труда.

Рынок труда – это сфера формирования спроса и предложения рабочей силы.

Безработица – наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

В таблице 1 представлена статистика уровня безработицы за данный период.

Таблица 1 – уровень безработицы в России с 2011 – 2014 гг.[1]

Год	2011	2012	2013	2014
Уровень безработицы	7,8	6,3	6,0	5,6

Для анализа рынка труда по федеральным округам Российской Федерации будет использован метод «Минимакс», на основе следующих критериев:

1. уровень экономической активности населения;
2. уровень безработицы;
3. уровень среднемесячной заработной платы.

Данные для расчета по методу «Минимакс» представлены в таблицах 2,3 и 4.

Таблица 2 – уровень экономической активности населения по федеральным округам РФ с 2011 – 2014 гг.

Федеральны й округ	2011		2012		2013		2014	
	Абс. величин а	Мини макс	Абс. величин а	Мини макс	Абс. величин а	Мини макс	Абс. величин а	Мини макс
Центральны й	69,2	6,76	70	7,58	69,9	8,11	70,6	9,80
Северо- Западный	71,4	10,00	71,5	10,00	70,9	10,00	70,7	10,00
Южный	65,1	0,74	65,6	0,48	65,6	0,00	65,7	0,00
Северо- Кавказский	64,6	0,00	65,3	0,00	65,8	0,38	66,1	0,80
Приволжски й	68,4	5,59	68,6	5,32	68,1	4,72	68,4	5,40
Уральский	69,8	7,65	70,1	7,74	70	8,30	70	8,60
Сибирский	66,9	3,38	66,6	2,10	66,8	2,26	67,3	3,20
Дальневосто чный	69,6	7,35	69,6	6,94	69,7	7,74	70,1	8,80

Таблица 3 – уровень безработица по федеральным округам РФ с 2011 – 2014 гг.[2]

Федеральны й округ	2011		2012		2013		2014	
	Абс. величин а	Мини макс	Абс. величин а	Мини макс	Абс. величин а	Мини макс	Абс. величин а	Мини макс
Центральны й	4,1	10,00	3,1	10,00	3,3	10,00	3,1	10,00

Северо-Западный	5,1	9,04	4	9,10	4,3	9,10	4,1	8,77
Южный	7	7,21	6,2	6,90	6,5	6,90	6,2	6,17
Северо-Кавказский	14,5	0,00	13,1	0,00	13	0,00	11,2	0,00
Приволжский	6,5	7,69	5,3	7,80	4,9	7,80	4,5	8,27
Уральский	6,8	7,40	6	7,10	5,7	7,10	5,8	6,67
Сибирский	8,1	6,15	7,1	6,00	7,2	6,00	7	5,19
Дальневосточный	7,4	6,83	6,7	6,40	6,5	6,40	6,4	5,93

Таблица 4 – Уровень среднемесячной заработной платы по федеральным округам РФ с 2011 – 2014 гг.[1]

Федеральный округ	2011		2012		2013		2014	
	Абс. величина руб.	Мини макс	Абс. величина руб.	Мини макс	Абс. величина руб.	Мини макс	Абс. величина руб.	Мини макс
Центральный	28 449,4	9,44	32 466	9,65	36608	9,80	33 856	9,99
Северо-Западный	25 776,4	7,70	29 057,8	8,57	32861	8,74	30 008	8,79
Южный	17 236,9	2,16	19 822,7	5,64	22518	5,81	20 315	5,74
Северо-Кавказский	13 898,4	0,00	16 725	4,66	19612	4,99	17 374	4,82

Приволжский	17 543,6	2,36	20 020,4	5,70	22527	5,81	20 370	5,76
Уральский	28 055,3	9,18	31 598,4	9,37	34892	9,31	31 769	9,34
Сибирский	20 889,9	4,53	23 788,5	6,90	26509	6,94	24 113	6,94
Дальневосточный	29 319,7	10,00	33 584	10,00	37319	10,00	33 876	10,00

В таблице 5 представлены итоги анализа рынка труда по федеральным округам Российской Федерации, на основе которых сделан вывод о том, в каком регионе наиболее хорошие условия для развития рынка труда.

Таблица 5 – результаты анализа рынка труда по федеральным округам РФ с 2011 – 2014 гг.

Федеральный округ	2011	2012	2013	2014
Центральный	9,80	9,81	10,00	10,00
Северо-Западный	10,00	10,00	9,97	9,08
Южный	3,78	3,63	3,26	2,60
Северо-Кавказский	0,00	0,00	0,00	0,00
Приволжский	5,85	6,15	5,75	5,71
Уральский	9,06	8,50	8,58	7,86
Сибирский	5,26	4,49	4,49	4,02
Дальневосточный	9,04	8,12	8,12	7,91

По методу «Минимакс» показатели по критериям ранжируются от 0 до 10, при этом 10 получают наиболее эффективные показатели, а 0 наихудшие.

По итогам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что наиболее хорошие условия на рынке труда у Центрального федерального округа. В основном это зависит от того, что в данном округе самый низкий уровень безработицы и высокая заработная плата. Наихудшие условия на рынке труда в Северо-Кавказском федеральном округе. Это обусловлено тем, что в данном регионе самый высокий уровень безработицы и низкий уровень экономической активности населения.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Единая межведомственная информационно-статистическая система

[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fedstat.ru/>

3.Экономика // Российская Газета RG.RU [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/>

*Новикова А.С.
студент 3 курса
Институт Управления
Россия, г. Белгород*

АДАПТАЦИЯ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА В ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях большое значение приобретают вопросы формирования кадровой среды российских организаций. Особенно становится значительным установление таких социальных пропорций в основных характеристиках персонала организаций, которые способствуют ее росту и развитию, в том числе за счет привлечения и закрепления в кадровом составе профессионально подготовленных молодых специалистов. Это актуализирует проблему их адаптации в современной организации, поиска новых управленческих средств, методов и технологий ее успешного осуществления.

Ключевые слова: Адаптация, молодой специалист, организация.

Адаптация работника в организации — это управляемый процесс интеграции личности в профессиональную среду организации и в ее основные функциональные, организационные и кадровые процессы. Адаптация считается одним из важных направлений практики управления персоналом в современной организации. Адаптация является, с одной стороны, механизмом взаимодействия работника с организационным окружением, а с другой — одним из методов развития потенциала кадровых ресурсов организации. Но при этом следует учитывать, что и личностные потребности молодых специалистов в профессиональной сфере, и ожидания современных организаций от новых, молодых работников, имеющих профессиональное образование, постоянно изменяются. Это требует, в свою очередь, развития средств, методов и технологий адаптации как организационного процесса в целом, и особенно — в отношении молодых специалистов.

Профессиональную адаптацию специалистов можно определить как процесс вхождения в новую трудовую ситуацию, в которой личность и рабочая среда взаимно влияют друг на друга, формируя новую систему взаимодействий и отношений внутри коллектива. Поступая на работу, молодой специалист активно включается в систему профессиональных и социально-психологических отношений внутри организации, усваивает новые нормы и ценности, согласовывает свою индивидуальную позицию с целями и задачами производства. Поэтому для молодого сотрудника важно, чтобы его личностные особенности максимально соответствовали тем организационным условиям, которые для него предлагаются на новом месте

работы.

Более того, становление человека как профессионала непосредственно связано с его развитием как личности. С одной стороны, индивидуальные характеристики человека, в частности установки, потребности, интересы, уровень притязаний, особенности интеллекта, оказывают значительное влияние на выбор профессии и ход профессиональной адаптации. Они могут как способствовать формированию профессионального мастерства и творческому подходу к трудовой деятельности, так и препятствовать профессиональному становлению, а также приводить к более быстрому профессиональному старению и деформации.

С другой стороны, профессиональная деятельность оказывает обратное влияние (позитивное или негативное) на личностное развитие, например на формирование самооценки. Профессиональное становление предполагает появление у личности специалиста новых качеств и свойств, либо развитие имевшихся задатков. Не меньшее влияние на успешность профессиональной адаптации специалиста оказывают организационные факторы.

Современная организация для обеспечения своей функциональности и выполнения возложенной на нее миссии должна выстраивать собственную стратегию развития, базирующуюся на утвердившихся в организации ориентирах маркетинговой, производственно-технической, кадровой политики, политики эффективного управления ресурсами и их оптимального использования. Большое значение для развития организации имеет состояние кадрового потенциала и основных социальных и профессиональных характеристик кадрового состава.

Анализ различных научных материалов по проблемам адаптации персонала позволяет сделать вывод, что с социально-трудовой и социально-управленческой точек зрения адаптацию нового работника в организации принято рассматривать как многосторонний процесс его приспособления к содержанию и условиям трудовой деятельности, к непосредственной социальной среде. Кроме того, происходит совершенствование деловых и личных качеств работника, как процесс, который требует от работника, так и от коллектива взаимной активности и заинтересованности друг в друге.

Проблемы адаптации молодых специалистов в российских организациях нельзя считать частными, они отражаются на кадровом потенциале общества, на состоянии всех кадровых процессов в стране, на конкурентоспособности организаций, на их способности активно развивать свою научно-производственную и технологическую базу.

Для эффективности системы адаптации персонала организации необходимо:

1. Привлекать квалифицированных специалистов к работе с новыми сотрудниками;
2. Использовать лучшие методы адаптации работников, подобранные конкретно для данной организации;

3. Использовать индивидуальный подход к каждому новому сотруднику;
4. Разработать профессиональную программу адаптации персонала;
5. Необходимо создать подразделение с функциями управления адаптацией персонала;

Использование эффективной программы адаптации сотрудников значительно сокращает сроки их приспособления к условиям новой деятельности.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Проблемы адаптации молодых специалистов в российских организациях отражаются на кадровом потенциале всего общества, на состоянии общих кадровых процессов в стране, на конкурентоспособности организаций, на их способности активно развивать свою научно-производственную и технологическую базу;

2. Для того чтобы практически развивать и совершенствовать адаптационную работу в российских организациях, необходимо ее научное обеспечение – теоретическое и методическое. Пока работа по адаптации молодых специалистов опирается на общие разработки в области управления персоналом или организации систем HR-менеджмента, которые с успехом внедряются в российских организациях;

3. Эффективность адаптации персонала ощутимо возрастает, когда в компании практикуется индивидуальный подход к каждому новому сотруднику. Если учитывать особенности профессиональных и личностных качеств, способностей, потребностей и амбиций конкретного человека, можно в полной мере раскрыть его потенциал и использовать на благо организации.

Использованные источники:

1. Баранова, Т. Ключевые моменты в адаптации персонала / Т. Баранова // Справочник по управлению персоналом, 2008. – № 4. – С. 62-65.
2. Быкова, Л. Модель адаптации / Л. Быкова // Справочник по управлению персоналом, 2008. – № 4. – С. 32-36.
3. Дружилов, С.А. Становление профессионализма человека как реализация индивидуального ресурса профессионального развития / С.А. Дружилов. – Новокузнецк : ИПК, 2002. – 242 с.
4. Емекеев, А.А. Адаптация молодого специалиста на предприятии: проблемы и решения / А.А. Емекеев // Регионология, 2004. – № 4. – С. 171-180.
5. Росс, Р. Управление персоналом / Р. Росс, Е. Альматер. – СПб. : Амфора, 2007.

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА МОЛОДЕЖЬ ГОРОДА БЕЛГОРОДА

Последние годы характеризуются внедрением в жизнь населения научно-технических достижений в области коммуникационных и информационных технологий. Исследователи называют это явление – «демократизацией высоких технологий». Одной из его составляющих является активное использование информационных ресурсов глобальных компьютерных сетей, в первую очередь – сети Интернет. По данным статистики число официально зарегистрированных пользователей сети в нашей стране уже превысило 5 млн. человек.

Ключевые слова: информационные технологии, интернет, молодежь, влияние.

В условиях социально-экономического развития России информационные технологии, в частности Интернет технологии, обретают качественное новое значение как важный фактор жизнедеятельности.

Под влиянием глобализации, системной открытости возникают новые приоритеты и ценности, меняются стандарты поведения, исторически используемые обществом в повседневной деятельности. Наиболее динамичной средой и мобильной частью социума, которая быстро реагирует на все происходящие изменения, является молодежь⁴⁵.

Изучение популярности различных источников информации для выявления значимости их влияния на формирование личности молодежи, показало, что первое место по популярности – 56% респондентов отдали Интернету, второе – 31% респондентов телевидению, третьи разделили: 27% – газеты, 26% – радио, и 21% – книги. Молодежь считает Интернет важным источником информации для себя и он имеет большее значение, чем телевидение, газеты, радио и книги.

В свою очередь, частота посещения молодыми людьми Интернета говорит о его значимости как фактора социализации. К тому же, 145 опрошенных из 150 зарегистрированы в социальных сетях. И находятся в них достаточно часто:

- 75% опрошенных респондентов указали, что находятся в сети «онлайн» практически всегда;
- 12% указали, что заходят в социальную сеть довольно редко;
- 6% – практически не пользуются социальными сетями;
- 7% – не зарегистрированы в социальных сетях.

На вопрос, какое количество сайтов Вы посещаете в день, респонденты

⁴⁵Аносов А.П. Проблемы молодежи. М., 2007. С. 43.

ответили так: один – 5%; три – 30%; пять – 13%; более пяти – 52%.

Более того, уровень доверия к Интернету как источнику информации в молодежной среде довольно высок: 81, 4% респондентов выбрали варианты ответа «скорее доверяю» и «доверяю». Это подтверждает тот факт, что молодежь в основном относится к информации в Интернете без критического ее осмысления. Молодым людям, как наиболее подверженным влиянию разнообразной информации, распространённой в Интернете следует научиться с осторожностью относиться к ней.

Также было выявлено, для каких целей молодежь чаще всего использует Интернет, ответы распределились следующим образом:

- для работы – 18% респондентов;
- для поиска учебной информации – 38% респондентов;
- для развлечения (удовольствия) – 14% респондентов;
- для общения – 26% респондентов;
- для поиска информации о товарах и услугах – 4 %.

Интернет, бесспорно, является главным (если не единственным) каналом информации для подготовки к занятиям, для работы и развлечений существенно потеснившим или исключившим все другие.

Перейдем к анализу ответов на следующий вопрос: «Какая информация из Интернета представляет для Вас наибольший интерес?». Согласно данным, больше всего молодых людей интересует: «география и туризм» – (56%), «юмор» – (52%), «образование» – (52%)», «наука» – (46%). Среди опрошенных низкий интерес имеют темы: «религия», «медицина», «семья, дети», «для взрослых».

Таким образом, большинство ответов участников исследования связаны с позитивными последствиями использования Интернета: с деловым успехом, познанием, общением, самореализацией. Можно отметить, что перечисленные ответы характеризуют выраженность мотивов: достижения, самореализации, коммуникативного и познавательного.

В Интернет-пространстве наблюдается соотношение женского и мужского пола примерно на уровне 40% на 60% соответственно в различных возрастных группах. Отмечается постепенное нарастание активности использования сетевых технологий в возрасте 18-20 и 21-23 лет соответственно. На эти пики приходятся два важных момента в жизни молодежи: поступление в ВУЗ, его окончание ВУЗа – выход в самостоятельную жизнь. Это не просто скачок потребления сервисов сети Интернет, а рост активного участия в «жизни сети». Спады в активном использовании и преобразовании виртуальной реальности наблюдаются от 18 к 22 годам и от 23 к 27 годам. Респонденты объясняют подобный спад вхождением в новый коллектив (в ВУЗе, на работе) и преобладанием ведущей деятельности, требующей большего внимания реальному миру в силу особенностей таковой.

Современные информационные технологии представляют собой складывающуюся сегодня особую реальность. В конце XX века появляется своеобразная их разновидность «виртуальная реальность», которая по-новому сочетает знаковые, социальные и предметные реалии. Поле информационных технологий обладает условиями, в которых проявляются его свойства: с одной стороны – это среда, которая предоставляет молодому поколению новые возможности для развития личности – ее самопрезентации, новые культурные возможности развития языковой личности, новые варианты общения. С другой стороны – эта среда провоцирует повышение комфортности, не дает достаточных навыков общения в реальном социуме, упрощает и снижает языковую личность.

Информационные технологии – это процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления и распространения информации, а также способы осуществления процессов; приёмы, способы и методы применения средств вычислительной техники при выполнении функций сбора, хранения, обработки, передачи и использования данных⁴⁶.

Информационные технологии оказывают довольно положительное влияние на жизнь современной молодежи, но нельзя не упомянуть об Интернет-зависимости в целом, когда человек просто не может существовать без виртуального пространства, когда реальность ему уже не интересна.

Использованные источники:

1. Аносов А.П. Проблемы молодежи / А.П. Аносов. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 216 с.
2. Информационные технологии. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
3. Николаева П.П. Молодежь в социальном пространстве России / П.П. Николаева. – М. : Инфра-М, 2008. – 240 с.

Новикова К.И.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА НА СПК «ДРУЖБА» СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Молочное скотоводство, повышение эффективности производства молока, анализ себестоимости 1 ц молока, факторный анализ прибыли, обеспеченность и расход кормов.

Молочное скотоводство сегодня остается одной из ведущих подотраслей животноводства и его развитие имеет важное значение не только в обеспечении продовольственной независимости страны, но и в

⁴⁶ Информационные технологии. URL : <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 26.04.2015).

социальном аспекте.

Повышение эффективности производства молока необходимо осуществить, главным образом, за счет интенсивных факторов, а именно:

- приобретение или разведение более продуктивных пород коров;
- кормовая база;
- условия содержания;
- технология доения;
- поиск альтернативных каналов реализации молочной продукции через рыночные структуры;
- материальное стимулирование работников;
- снижение затрат.

Рассмотрим показатели поголовья и продуктивности крупного рогатого скота на исследуемом предприятии.

Таблица 1. Поголовье и продуктивность КРС в СПК «Дружба» Смоленской области

Показатели	Ед. изм.	Годы				
		2005	2010	2012	2013	2014
Поголовье	голов	402	500	505	531	611
Надой на 1 фур.корову	кг	3585	4439	4919	5144	5205
Производство молока	т	1792	2219	2479	2603	2840,8
Реализация молока	т	1683	1926	2008	2182	2349
Себестоимость 1 ц молока	руб.	606	1072	1300	1349	1640

Следует обратить внимание на устойчивый рост поголовья коров на предприятии, что является положительным фактором для расширения производства. Продуктивность коров также имеет тенденцию к росту и в 2014 г. надой на 1 фуражную корову составил 5205 кг. Производство и реализация молока с каждым годом растет, что, соответственно, приводит к росту прибыли от реализации молока. Себестоимость молока имеет высокие темпы роста, что неблагоприятно сказывается на финансовом состоянии предприятия.

В связи с этим необходимо проанализировать структуру себестоимости молока.

Таблица 2. Анализ себестоимости и структура производства 1 ц молока

Показатели	2012		2013		2014		Изменение	Изменение
	руб.	%	руб.	%	руб.	%		
Затраты – всего:	1410	100	1507	100	1829	100	+419	29,7
оплата труда с отчислениями на соц. нужды	488	34,6	494	32,8	542	29,6	+54	11,1
корма – всего:	473	33,5	558	37,0	822	44,9	+349	73,8

из них корма собственного производства	408	28,9	483	32,1	606	33,1	+198	48,5
электроэнергия	80	5,7	83	5,5	87	4,8	+80	100
нефтепродукты	54	3,8	52	3,5	49	2,7	-5	-9,3
содержание основных средств	315	22,4	320	21,2	329	18,0	+14	4,4

Итак, из табл.2 видно, что наибольший удельный вес в структуре затрат по производству молока занимают корма, причиной этому послужила высокая себестоимость кормов собственного производства, а также высокий удельный вес дорогостоящих покупных кормов. Также значительное влияние в структуре себестоимости занимает оплата труда, которая в 2014 г. возросла на 54 пункта по сравнению с 2012.

Влияние кормов на себестоимость молока отчетливо видно на рис. 1.

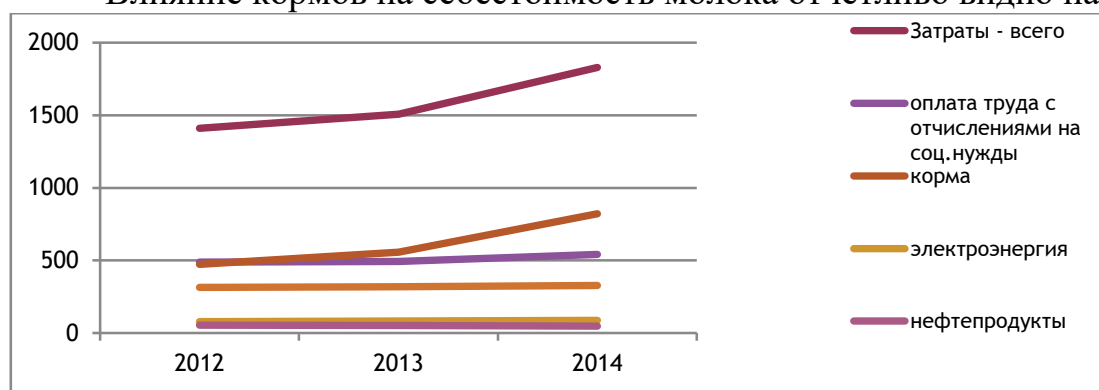


Рис. 1. Динамика себестоимости производства 1 ц молока

Проведем анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель – прибыль.

Факторный анализ прибыли от продаж необходим для оценки резервов повышения эффективности производства.

Таблица 3. Факторный анализ прибыли

Показатели	2012 год		2014 год в ценах и затратах 2012 года		2014 год	
	Сумма, тыс.руб.	Обозначение	Сумма, тыс.руб.	Обозначение	Сумма, тыс.руб.	Обозначение
Выручка от продаж продукции	29119	$\sum q_6 p_6$	31352	$\sum q_0 p_6$	39488	$\sum q_0 p_0$
Себестоимость проданной продукции	29430	$\sum q_6 c_6$	31681	$\sum q_0 c_6$	38515	$\sum q_6 c_0$
Прибыль от продаж (без субсидий)	-311	Π_6	-329	Π_{06}	973	Π_0

Факторный анализ изменения прибыли от продаж показал, что увеличение прибыли произошло за счет влияния двух факторов: изменения объема продаж (+23,8 тыс. руб.) и роста цен на продукцию (+8125,8 тыс. руб.). Такой фактор как увеличение себестоимости продаж привел к понижению прибыли от продаж на общую сумму 6834,1 тыс. руб.

Таблица 4. Влияние факторов на прирост прибыли от реализации

молока

Показатель	Изменение показателей	
	Сумма (+,-), тыс.руб.	% к общему изменению прибыли
Изменение прибыли, всего	1315,5	100,0
В т.ч. по факторам. Увеличение цен на продукцию	+8125,8	+617,7
Изменение объема продаж	+23,8	+1,8
Увеличение себестоимости продукции	-6834,1	-519,5

Так как наибольший удельный вес в структуре себестоимости производства молока занимают корма, следует рассмотреть более подробно показатели производства кормов на предприятии.

Основными показателями в животноводстве, от которых зависит повышение продуктивности, являются показатели обеспеченности и расхода кормов. Рост их производства является главным условием увеличения поголовья скота и основным фактором развития отрасли, так как без постоянного повышения уровня кормления в сочетании с улучшением качества кормов и т. д. невозможно достигнуть устойчивых темпов роста продуктивности животных.

Таблица 8. Динамика с/х угодий и поголовья КРС в СПК «Дружба»

Показатель	Годы			Изменение (+,-)	Отклонение (%)
	2012	2013	2014		
1. Кормовые с/х угодья, га	2970	3045	3155	+185	106,23
в т. ч. на 1 голову	5,59	4,98	5,16	-0,43	92,1
2. Выход кормов, всего, ц	415107	411939	426944	+11837	102,85
в т. ч. с 1 га, ц	139,77	135,28	135,32	-4,45	96,82
1 голову, ц	781,15	674,20	698,76	-82,39	89,45

По данным таблицы видно, что общая площадь кормовых угодий растет, но на 1 усл. голову сокращается. Расход кормов на 1 усл. голову уменьшился, что и стало причиной ухудшения продуктивности коров.

Предприятию следует уделить особое внимание производству кормов и их качеству. Рациональное использование кормов – важнейшее условие успешного развития отрасли животноводства. Эффективность использования кормов зависит от различных причин. Во всех случаях нерациональное использование кормов приводит не только к перерасходу их в расчете на единицу продукции, но и к увеличению себестоимости

продукции, сокращению общего объема ее производства.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.
2. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина // Главный агроном, -2012. - №10. – С. 66-68.
3. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
4. Пекинггтон Э. Снижение затрат без потери продуктивности / Животноводство России. Спецвыпуск по молочному скотоводству. №4 – 2013.
5. Резервы повышения экономической эффективности молочного животноводства: <http://1001tema.ru/p/rezervy-povysheniya-ekonomicheskoy-effektivnosti-molochno-zhivotnovodstva>

Новикова К.И.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА

Эффективность сельскохозяйственного производства, факторы снижения объёмов производства и эффективности производства молока, комплексный подход, внутрипроизводственные факторы, снижение себестоимости, кормовая база, содержание животных.

На современном этапе развития аграрной экономики первостепенную значимость приобретает проблема стабилизации и повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Эффективность сельскохозяйственного производства означает в самом общем виде результативность производственного процесса, соотношение между достигнутыми результатами и затратами ресурсов. Успешное решение задач, стоящих перед сельским хозяйством, возможно лишь на основе повышения эффективности производства [].

Важная роль в решении данной задачи принадлежит производству молока. Молочное скотоводство занимает ведущее место среди отраслей животноводства. От ее развития во многом зависит эффективность сельскохозяйственного производства в целом, так как данная отрасль имеется почти в каждом хозяйстве, и во многих хозяйствах является главной.

Ситуация в ведущей отрасли животноводства – молочном скотоводстве довольно плачевна. Хотя поголовье коров за последние годы растет, но темпы роста крайне малы. В 2013 году произошел рост надоев, но всего лишь на 0,8%. Между тем, падение надоев с декабря 2011 г. до декабря 2012 г. было в разы больше – почти 5% [1].

Факторы снижения объемов производства и эффективности производства молока можно разделить на внешние и внутренние. К внешним относятся диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, недостаточная поддержка государства, нерациональное ценообразование, непродуманная налоговая и кредитная политика, неразвитая инфраструктура рынка продукции и скотоводческого сырья, отсутствие экономического контроля за расходованием выделенных ресурсов и т.д.

К внутренним причинам снижения объемов и эффективности производства молока, хотя они и связаны с внешними, относятся: нерациональное, а зачастую бесхозяйственное использование производственных ресурсов, в том числе земли, нарушение сроков агротехнических и зооветеринарных мероприятий, осуществление деятельности в большинстве сельскохозяйственных предприятий не на основе хозяйственного расчёта, низкая квалификация многих руководителей и специалистов хозяйств и отсутствие действенного контроля со стороны государства.

Снижение уровня концентрации поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах приводит к росту производственных затрат, увеличению условно-постоянных расходов и, следовательно, к ухудшению финансовых результатов. Однако главной причиной убыточности хозяйств в последние годы является значительный рост материальных затрат в структуре себестоимости молока. Он происходит главным образом из-за опережающего удорожания всех материально-технических средств для молочного скотоводства по сравнению с ростом цен на молочную продукцию. Такое положение не способствует заинтересованности работников в результатах труда, является причиной низкой его продуктивности и не стимулирует рациональное использование производственных ресурсов.

К третьей группе внутрихозяйственных причин снижения эффективности производства продукции молочного скотоводства относится низкий уровень предпринимательской активности многих руководителей сельскохозяйственных предприятий. Анализ их хозяйственной и финансовой деятельности показал, что в условиях рыночной экономики прибыль хозяйства формируется не столько в производственном звене, сколько на этапе реализации продукции. Поэтому главная задача руководителя — найти наиболее выгодные каналы её сбыта. Они во многом зависят от характера товаров. Скоропортящаяся продукция, в том числе молоко, требует

минимальных сроков её транспортировки от производства к потребителю. Причём данный продукт перед реализацией должен пройти минимальную обработку [2].

Однако, ввиду недостаточного развития производительных сил и безынициативности руководителей сельскохозяйственных предприятий, многие перечисленные операции не осуществляются.

Только комплексный подход к организации молочного животноводства и сбыта его продукции поможет сельскохозяйственным товаропроизводителям стабилизировать и увеличивать производство, а также повышать его эффективность

Российская практика достижения высокой эффективности функционирования молочного скотоводства показывает, что первостепенное значение уделяется мобилизации внутрипроизводственных факторов. Эффективность производства молока зависит прежде всего от снижения его себестоимости, которое может быть обеспечено ростом продуктивности скота, снижением затрат на корма, составляющих основную долю в структуре себестоимости. Немаловажная роль в повышении эффективности отрасли отводится совершенствованию породного состава и оптимизации сроков использования коров. Создание благоприятных условий для содержания животных позволяет более полно использовать продуктивный потенциал пород и породных групп крупного рогатого скота. Большое влияние на качество получаемой продукции оказывают способы механизации доения коров, очистки, охлаждения, хранения и первичной обработки молока [4].

Использованные источники:

- 1.Официальный интернет-портал Министерство сельского хозяйства РФ: <http://www.mcsx.ru/>
- 2.Пекинготон Э. Снижение затрат без потери продуктивности / Животноводство России. Спецвыпуск по молочному скотоводству. №4 — 2013.
3. Пищевой промышленный портал: <http://carbofood.ru/novosti-rynka-moloka>
- 4.Резервы повышения экономической эффективности молочного животноводства <http://1001tema.ru/p/rezervy-povysheniya-ekonomicheskoy-effektivnosti-molochnogo-zhivotnovodstva>
- 5.Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
- 6.Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
7. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина,

Е.Ю. Лапшина //Главный агроном, -2012. - №10. – С. 66-68.

8. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. – 193 с

Новикова Н.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Гусакова А.Г.

студент

факультет экономики и менеджмента

ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»

Россия, г. Саратов

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Существует огромное многообразие моделей оценки вероятности банкротства. В статье рассмотрены наиболее популярные из них. Проведен анализ вероятности наступления банкротства ОАО «Восточный»

Ключевые слова: банкротство, экономико-математическая модель, несостоятельность.

Используемые в настоящее время в западных странах методики прогнозирования банкротства можно разделить на две группы: «количественные» подходы к прогнозированию банкротства; «качественные» подходы к прогнозированию банкротства.

В свою очередь, среди «количественных» подходов к прогнозированию банкротства следует отметить два подхода:

1) первый подход, который базируется на использовании различных экономико-математических моделей;

2) второй подход, который основан на сравнении признаков уже обанкротившихся компаний с таковыми же признаками исследуемой компании.

Рассмотрим подход, базирующийся на использовании различных экономико-математических моделей.

Самой простой из этих моделей является двухфакторная модель. Она основывается на двух ключевых показателях: текущей ликвидности и доле заемных средств в общей сумме источников, от которых зависит вероятность банкротства предприятия. Эти показатели умножаются на весовые значения коэффициентов, найденные эмпирическим путем, и результаты суммируются с постоянной величиной, также полученной опытно-статистическим способом.

В американской практике используется следующая двухфакторная модель оценки вероятности банкротства:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \times K_{\text{тл}} + 0,579 \times K_{\text{зк}}$$

где Z - надежность, степень отдаленности от банкротства;

$K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности

$K_{\text{зк}}$ – доля заемного капитала

Если $Z = 0$ - вероятность банкротства равна 50%; при $Z > 0$ вероятность банкротства велика (больше 50%) и возрастает по мере увеличения Z ; при $Z < 0$ - вероятность банкротства мала (меньше 50%) и снижается по мере уменьшения Z .

Рассчитаем по представленной модели значение Z -счета для ОАО «Восточный» в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка вероятности банкротства ОАО «Восточный» по двухфакторной модели Альтмана

Значение коэффициента	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	2,99	3,33	2,25
2	0,24	0,27	0,36
Z	-3,46	-3,81	-2,60
Вероятность банкротства	низкая	низкая	низкая

Как видим, по этой модели вероятность банкротства ОАО «Восточный» низкая. Достоинством этой модели является ее простота и возможность ее применения в условиях ограниченного объема информации о предприятии. В то же время данная модель не обеспечивает высокую точность прогнозирования банкротства, так как не учитывает влияние на финансовое состояние предприятия других важных показателей (рентабельность, отдачу активов, деловую активность предприятия). Ошибка прогноза с помощью данной модели оценивается интервалом $\pm 0,65$.

Поскольку двухфакторная модель не обеспечивает всесторонней оценки финансового состояния предприятия, то для получения более точного прогноза американская практика рекомендует принимать во внимание уровень рентабельности проданной продукции, влияющий на финансовую устойчивость предприятия. В процессе анализа сравнивают показатель степени отдаленности от банкротства (Z) и уровень рентабельности продаж продукции; если показатель Z находится в безопасных границах, а уровень рентабельности продукции достаточно высок, то вероятность банкротства крайне невелика.

Российские предприятия функционируют в других условиях, что не позволяет механически перенести использование коэффициентов данной модели. Если бы имелась достаточно представительная информация о финансовом состоянии российских предприятий-банкротов, то можно было бы применять эту модель, но с другими значениями коэффициентов.

Для прогнозирования вероятности банкротства предприятий в

промышленно развитых западных странах используются экономико-математические модели известных зарубежных экономистов Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишоу и др., разработанные на основе многомерного дискриминантного анализа.

В 1968 г. Э. Альтман разработал с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа индекс кредитоспособности (Z-счет), который позволяет выделить среди хозяйствующих субъектов потенциальных банкротов.

Исследование финансового состояния 33 обанкротившихся американских компаний с помощью 22 аналитических коэффициентов и сравнение их с соответствующими показателями процветающих предприятий тех же отраслей и аналогичных отраслей позволило экономисту выявить 5 основополагающих показателей и определить их весовые значения, от которых зависит определение вероятности банкротства.

Пятифакторная модель Э. Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 0,999 X_5,$$

где Z - надежность, степень отдаленности от банкротства;

X_1 = собственные оборотные средства / всего активов (показывает степень ликвидности активов);

X_2 = чистая прибыль / всего активов (показывает уровень генерирования прибыли);

X_3 = прибыль до уплаты налогов и процентов / всего активов (показывает, в какой степени доходы предприятия /достаточны для возмещения текущих затрат и формирования прибыли);

X_4 = собственный капитал (рыночная оценка) / привлеченный капитал;

X_5 = выручка (нетто) от реализации / всего активов

Если $Z < 1,81$ предприятие станет банкротом, через один год с вероятностью 95%, через два года - с вероятностью 72%, через 3 года - с вероятностью 48%, через 4 года - с вероятностью - 30%, через 5 лет - с вероятностью - 30%, $1,81 < Z < 2,765$ - вероятность банкротства средняя, $2,765 < Z < 2,99$ - вероятность банкротства невелика, предприятие отличается исключительной надежностью, $Z > 2,99$ - вероятность банкротства ничтожно мала.

Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95%, на два года - 83%, что является достоинством данной модели.

Недостаток данной модели заключается в том, что ее по существу можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, котирующих свои акции на бирже

В 1973 г. Э. Альтман модифицировал эту формулу для компаний, акции которых не котировались на бирже:

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,42 * X_4 + 0,995 * X_5,$$

где X_4 - соотношение между балансовой стоимостью собственного капитала и заемных капиталом.

Пороговое значение вероятности банкротства в этом случае составляет 1,23. Рассчитаем эти показатели для ОАО «Восточный» в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка вероятности банкротства ОАО «Восточный» по пятифакторной модели Альтмана

Значение коэффициента	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	0,31	0,37	0,32
2	0,37	0,39	0,36
3	0,15	0,14	0,10
4	1,90	1,60	1,20
5	1,04	1,17	1,13
Z	2,83	3,56	3,06
Вероятность банкротства	Малая	Малая	Малая

Как видим, по данной модели вероятность банкротства нашего предприятия также мала.

Семифакторная модель прогнозирования банкротства, разработанная Э. Альтманом со своими коллегами в 1977 г., позволяет прогнозировать банкротство на горизонте в 5 лет с точностью до 70% и включает следующие показатели: рентабельность активов, изменчивость (динамику) прибыли, коэффициент покрытия процентов по кредитам, кумулятивную прибыльность, коэффициент покрытия (ликвидности), коэффициент автономии, совокупные траты. Достоинство этой модели - максимальная точность, однако ее применение затруднено из-за недостатка информации: требуются данные аналитического учета, которых нет у внешних пользователей.

Факторы, принятые во внимание в вышерассмотренных моделях Z-счета, влияют на определение вероятности банкротства и российских предприятий. Использование этих моделей в отечественной практике вполне правомерно, однако влияние внешних факторов в российских условиях намного выше, поэтому количественные значения Z-счета, определяющие вероятность банкротства отличаются от западных. Отечественные экономисты внесли некоторые изменения в первую модель Z-счета Э. Альтмана, которая приняла следующий вид:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5$$

где X_1 = оборотный капитал / всего активов;

X_2 = резервный капитал и нераспределенная прибыль / активов;

X_3 = прибыль до налогообложения / всего активов;

X_4 = уставной и добавочный капитал / заемные средства;

X_5 = выручка от реализации / всего активов.

Хотя практика применения этой модели для прогнозирования деятельности российских предприятий подтвердила правильность полученных значений, тем не менее, использование этой модели в отечественных условиях требует большой осторожности.

В 1972 г. экономист Лис разработал формулу Z-счета для Великобритании:

$$Z = 0,063 X_1 + 0,092 X_2 + 0,057 X_3 + 0,001 X_4,$$

где X_1 = оборотный капитал / всего активов;

X_2 = прибыль от реализации / всего активов;

X_3 = нераспределенная прибыль / всего активов;

X_4 = собственный капитал / заемный капитал.

В формуле минимально предельное значение вероятного банкротства равно 0,0347.

Таблица 3 – Оценка вероятности банкротства ОАО «Восточный» по модели Лиса

Значение коэффициента	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	0,47	0,54	0,58
2	0,19	0,16	0,16
3	0,37	0,39	0,36
4	1,90	1,60	1,20
Z	0,069	0,072	0,073
Вероятность банкротства	Низкая	Низкая	Низкая

Оценка вероятности банкротства по модели Лиса для ОАО «Восточный» показывает, что вероятность его банкротства низкая.

В 1977 г. британские ученые Р. Тафлер и Г. Тишоу предложили четырехфакторную модель Z-счета:

$$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4$$

где X_1 = прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

X_2 = оборотные активы / сумма обязательств,

X_3 = краткосрочные обязательства / всего активов;

X_4 = выручка от реализации / всего активов.

В формуле пороговое значение Z-счета - 0,2.

Таблица 4 – Оценка вероятности банкротства ОАО «Восточный» по модели Тафлера и Тишоу

Значение коэффициента	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	1,19	0,98	0,64
2	1,35	1,39	1,27
3	0,16	0,16	0,26
4	1,04	1,17	1,13
Z	1,00	0,91	0,73
Вероятность банкротства	Низкая	Низкая	Низкая

По этой модели вероятность банкротства ОАО «Восточный» низкая.

Модель прогноза риска Иркутской государственной экономической академии разработана по результатам анализа отчетности российских предприятий.

$$Z = 8,38 X_1 + X_2 + 0,054 X_3 + 0,63 X_4$$

где X_1 = оборотные активы / всего активов;

X_2 = чистая прибыль / собственный капитал;

X_3 = выручка от реализации / всего активов

X_4 = чистая прибыль / затраты.

Таблица 5 – Оценка вероятности банкротства ОАО «Восточный» по модели прогноза риска Иркутской государственной экономической академии

Значение коэффициента	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	0,47	0,54	0,58
2	0,18	0,17	0,08
3	1,04	1,17	1,13
4	0,12	0,09	0,04
Z	4,21	4,78	5,01
Вероятность банкротства	Низкая	Низкая	Низкая

Как видим, по этой отечественной модели вероятность банкротства нашего предприятия также низкая. Таким образом, вероятность банкротства ОАО «Восточный» следует считать маловероятной. Это подтверждается и высокими показателями ликвидности. Однако, ни одну из выше рассмотренных моделей прогнозирования банкротства предприятия нельзя считать совершенной. Поэтому эти модели, как и любые другие, следует использовать лишь как вспомогательные средства анализа предприятий.

Использованные источники:

1. Алайкина Л.Н., Косачев А.М., Романовский Г.П. Практика антикризисного управления предприятиями. - Саратов, 2003.
2. Андреев В.И. Финансовый менеджмент. - Саратов, 2011.

3. Андреев В.И., Мельникова Е. Оценка вероятности банкротства предприятий АПК Базарно-Карабулакского района Саратовской области // Перспективы устойчивого развития сельского хозяйства: материалы Межд. конф. по итогам научно-исследовательской и производственной работы студентов за 2012 год. - Саратов, 2013. - С. 137-142.
4. Андреев К.Л., Андреев В.И. Оценка финансовой структуры капитала сельскохозяйственных предприятий Саратовской области // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. - 2014. - № 3. - С. 68-73.
5. Жутяева С.А., Кудряшова Е.В. Диагностика и управление банкротством перерабатывающего предприятия. - Саратов, 2014.
6. Оценка финансового состояния и управление кредиторской задолженностью на сельскохозяйственных предприятиях / Андреев К.Л. [и др]. - Саратов, 2014.
7. Татарникова Е. А., Новикова Н. А. Антикризисное управление предприятием: ответы на экзаменац. вопросы /. Москва, 2005.
8. Уколова Н.В., Алайкина Л.Н., Радченко Е.В. Финансы: учебное пособие для бакалавров. - Саратов, 2013.
9. Уколова Н.В., Шиханова Ю.А. Финансы. - Саратов, 2010.

*Новикова Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»
Россия, г. Саратов*

О РОЛИ И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** Современная система потребительской кооперации России – это огромное многоплановое и многоотраслевое хозяйство. Система потребительской кооперации реализует свои функции через организационно-правовую форму «потребительский кооператив».*

***Ключевые слова:** потребительский кооператив, отрасли потребительской кооперации.*

За последние годы в экономике агропромышленного комплекса осуществлены радикальные социально-экономические преобразования. Это обусловило изменения сущности и роли потребительской кооперации в современных условиях. В настоящее время, одним из возможных путей стабилизации и экономического роста агропромышленного производства является развитие кооперационных процессов.

Система потребительской кооперации реализует свои функции через организационно-правовую форму «потребительский кооператив». Целевая функция потребительской кооперации заключается в доведении

материальных благ до потребителя, что и определяет роль потребительской кооперации в аграрном секторе экономики, а именно:

- в обеспечении развития сельскохозяйственного производства на основе кооперативного предпринимательства;
- формировании интегрированных структур;
- расширении видов деятельности сельскохозяйственного производства и развитии собственной инфраструктуры путем создания новых кооперативов;
- защите сельскохозяйственных товаропроизводителей от монопольных структур;
- формировании институциональной базы развития агропромышленного комплекса и села.

Специфика развития рыночных отношений в России, в частности, кризисные явления в экономике, генерирующие внешние риски и дестабилизирующие конкурентный рынок агропромышленной сферы, социально-экономические проблемы становления сельского потребительского рынка и инфраструктуры села – все это обуславливает процессы дальнейшего развития многоотраслевой хозяйственной деятельности российской потребительской кооперации, что и является причиной трансформации потребительских обществ в многофункциональные кооперативы (рис. 1).



Рис. 1 – Основные отрасли хозяйственной деятельности потребительской кооперации России

Современная система потребительской кооперации России – это огромное многоплановое и многоотраслевое хозяйство, действующее в 100 тыс. населенных пунктах. Она занимается торговлей и общественным

питанием, закупает свыше 50 видов сельхозпродуктов и сырья, производит свыше 400 видов продукции. В ее состав входят колхозы и звероводческие хозяйства, рыболовецкие бригады, кооперация располагает десятками тысяч гектаров земельных угодий, большим поголовьем скота и птицы, имеет сотни пасек, скотобойных пунктов, перерабатывающих предприятий и многое другое. Потребительская кооперация имеет собственную образовательную и научную базы. Сегодня организации потребительской кооперации предоставляют населению более 140 видов услуг, открывая Дома быта, оказывая ритуальные, транспортные, строительные и другие услуги.

В современном мире кооперация является мощным социально-экономическим движением. Сегодня свыше 700 тыс. кооперативов, включающих 120 видов и разновидностей, объединяют более 800 млн человек всех стран и предоставляют более 100 млн рабочих мест. По отраслевой структуре наибольшее распространение получили кредитные кооперативы, их услуги наиболее востребованы малым и средним предпринимательством в странах с развитой рыночной экономикой (их удельный вес по числу членов кооперативов составляет 33 %). Значительное развитие получили многофункциональные (или многоцелевые) кооперативы, которые с целью укрепления конкурентоспособности стремятся к осуществлению разнообразных видов услуг, они занимают второе место по удельному весу кооперированного населения (27 %). Сельскохозяйственные кооперативы занимают третье место, объединяя крестьян и фермеров (21 %). По удельному весу членов кооперативов потребительские кооперативы занимают 4 место (14 %), занимаясь традиционными видами деятельности – торговлей и общественным питанием с целью максимального удовлетворения потребностей населения в различных товарах.

Исследование мировых тенденций развития потребительской кооперации обозначил два основных направления: отказ от многоотраслевой деятельности и специализация потребительских кооперативов на торговой деятельности; укрупнение кооперативных организаций с целью противостояния мощной конкуренции на основе эффективного централизованного управления и максимальной концентрации ресурсов [2].

Проведенный анализ по методу *PIMS* (влияние рыночной стратегии на прибыль) позволил оценить влияние поведения потребительских кооперативов на рынке на их доходность. На основе этого метода обобщены переменные, влияющие на долгосрочную прибыль организаций потребительской кооперации региона в увязке с их конкурентоспособностью (рис. 2).

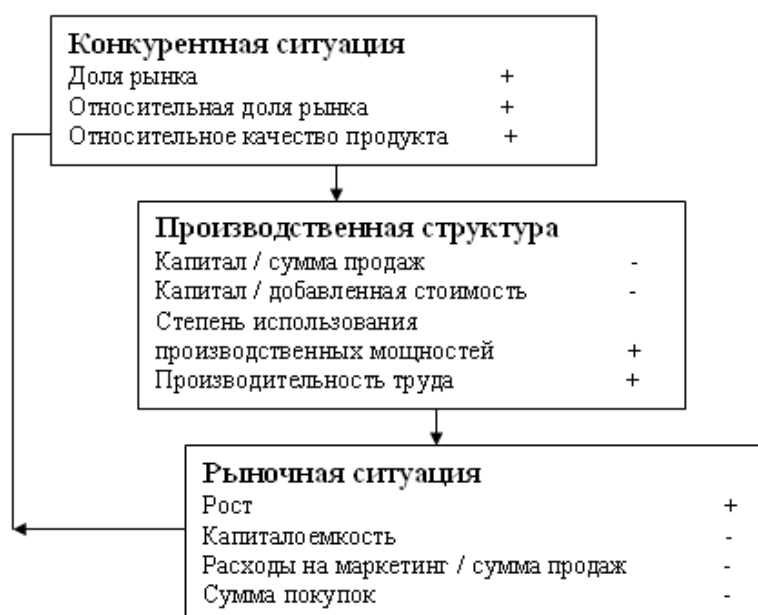


Рис. 2 – Решающие факторы прибыльности по методу PIMS (Profit Impact of Market Strategy)

Выявлены следующие особенности и тенденции развития потребительских кооперативов Саратовской области:

- цикличность развития, выражающаяся в колебаниях уровней объемов деятельности и финансового результата;
- относительно низкая доля кооперативных организаций на потребительском рынке Саратовской области, составляющая около 3 %, что существенно ниже аналогичных показателей по Поволжскому региону (5,4 %) и среднего показателя по России (4,6 %).
- политика минимизации издержек ведет к снижению качества производимой продукции и услуг, что является причиной ослабления конкурентных позиций потребительских кооперативов на рынке;
- усиление конкуренции приводит к снижению объемов реализации продукции и услуг, что отрицательно сказывается на финансовых результатах деятельности,
- неэффективное использование материально-технической базы, моральное и физическое старение мощностей не только сокращает объемы деятельности, но и влечет дополнительные убытки.

Комплекс мероприятий по формированию конкурентных преимуществ потребительских кооперативов, на наш взгляд, должен включать: повышение качества и культуры обслуживания пайщиков и населения; расширение ассортимента и повышение качества производимых промышленных и продовольственных товаров; стимулирование сбыта товаров не только за счет снижения цен, но и за счет неценовых факторов; развитие сферы услуг, рекламной и информационной деятельности.

В то же время, самодостаточность системы потребительской кооперации обеспечивает ей конкурентные преимущества и возможность стабильно поступательного развития. Эти конкурентные преимущества включают: развитую материально-техническую базу; большой опыт работы на рынке и квалифицированные кадры, восполняемые собственной образовательной базой; полный завершённый цикл «заготовка – производство – сбыт» на основе функционирования многоотраслевого комплекса.

Использованные источники:

1. Григорьева, О.Л. Взаимозависимость конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия: финансовые инструменты антикризисного обеспечения / Григорьева О.Л. // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики, менеджмента и образования. Материалы Международной научно-практической конференции. Под общ. ред. О.Б. Мизякиной. Саратов, 2014. - С. 43-47.
2. Григорьева, О.Л. Формирование конкурентных преимуществ системы потребительских кооперативов агропромышленного комплекса: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2006.
3. Григорьева, О.Л. Формирование конкурентных преимуществ системы потребительских кооперативов агропромышленного комплекса: дис. ... канд. экон. наук. / Григорьева О.Л. / Саратов, 2006.
4. Минеева, Л.Н. Системообразующие модели крестьянских (фермерских) хозяйств и их кооперативных формирований Автореф. дис. ... канд. экон. наук. / Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова. Саратов, 2006.
5. Новикова, Н.А. Значение и роль стратегий отдельных корпораций в развитии конкурентных преимуществ экономической системы страны / Новикова Н.А., Шиханова Ю.А. // Актуальные проблемы региональной экономики: финансы, кредит, инвестиции. Сборник статей. Саратов, 2012. - С. 23-30.
6. Шиханова, Ю.А. Развитие кооперации крестьянских (фермерских) хозяйств на региональном уровне / Ю. А. Шиханова. М-во труда и социал. развития Рос. Федерации, Ин-т социал. образования Моск. гос. социал. ун-та. Саратов, 2004.
7. Юркова, М.С. Государственная поддержка сельскохозяйственных отраслей как основа высокой конкурентоспособности производства в преддверии вступления в ВТО / Юркова М.С., Пшенцова А.И. // Никоновские чтения. - 2011. - № 16. - С. 161-163.
8. Юркова, М.С. Повышение конкурентоспособности российского АПК в условиях кризиса / Юркова М.С. // Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы. Сборник статей IX Всероссийской научно-практической конференции. Под ред. И.Л. Воротникова. Саратов, 2015. - С. 369-371.

*Нуртдинова И.Ф.
студент 6 курса
Исламова З. Р., к.э.н.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Уровень жизни населения - это его доходно-имущественные возможности, обеспечивающие удовлетворение его материальных и духовных потребностей при ограничениях, задаваемых стоимостью жизни.[1]

Качество жизни представляет собой широкий комплекс условий жизнедеятельности человека и включает в себя уровень жизни, а также такие составляющие, которые относятся к экологической среде обитания, социальному благополучию, политическому климату, психологическому комфорту.[1]

Качество жизни - это комплексная характеристика условий жизнедеятельности населения, которая выражается в объективных показателях и субъективных оценках удовлетворения материальных, социальных и культурных потребностей и связана с восприятием людьми своего положения в зависимости от культурных особенностей, системы ценностей и социальных стандартов, существующих в обществе.[1]

Основными компонентами уровня жизни населения являются показатели, характеризующие:

- потребление продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг;
- обеспеченность предметами длительного пользования;
- обеспеченность жилой площадью;
- уровень комфортабельности жилища;
- обеспеченность врачами, медицинскими и лечебно-профилактическими учреждениями;
- уровень заболеваемости, смертности, рождаемости;
- обеспеченность учреждениями культуры, образовательными и дошкольными учреждениями.[1]

Главной целью социально-экономической политики Республики Башкортостан является последовательное повышение уровня и качества жизни населения.

Одним из наиболее обобщающих показателей улучшения благосостояния граждан являются денежные доходы населения.[2]

Среднедушевые денежные доходы населения в 2014 году составили 24639руб. и возросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 9,9%, что выше российского темпа роста на 1,7 проц. пункта (в РФ –

26124 руб. – на 8,2%). Уровень среднедушевых денежных доходов в республике за 2014 год составил 94% от среднероссийского значения.[2]

Реальные располагаемые денежные доходы населения (денежные доходы за вычетом обязательных платежей и добровольных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) в 2014 году к соответствующему периоду 2013 года составили 103,4%, что выше среднероссийского значения на 2,6 проц. пункта (в РФ – 100,8%).[2]

По уровню среднедушевых доходов значительно снизилась численность населения, получающего доходы:

- менее 3 тыс. руб. с 0,6% 2013 году до 0% в 2014 году;
- от 3 до 6 тыс. руб. с 7,9% до 5,1%;
- от 6 до 9 тыс. руб. с 18,0% до 15,6%. [2]

В последние годы в республике сохраняется устойчивая динамика сокращения отставания среднедушевых доходов от среднероссийского уровня. В 2014 году мы вышли на 93,7% от уровня России в целом (в 2007 г. - 88,3%, 2000 г. – 76,1%). Среднедушевые денежные доходы по сравнению с предыдущим годом в 2014 году возросли на 8,7%. По данному показателю в рейтинге среди 14-ти регионов Приволжского федерального округа мы занимаем 4-е место.[2]

Среднемесячная заработная плата выросла на 7,2%. Уровень среднемесячной заработной платы в республике составил 76% от заработной платы в среднем по Российской Федерации. Следует отметить, с 2011 года среднемесячная заработная плата в республике выросла на треть.[2]

Среди регионов Приволжского федерального округа республика по итогам прошлого года по размеру среднемесячной заработной платы занимала 5-е место (24711 рублей) после Республики Татарстан (28352 рублей), Пермского края (27198 рублей), Нижегородской (25941 рублей) и Самарской (25930 рублей) областей. Отмечено снижение темпов роста реальной заработной платы, который составил 99,8%, что ниже среднероссийского значения на 1,5 проц. пункта, как следствие снижения темпов заработной платы в реальном секторе экономики и сохранения низкого размера заработной платы в организациях сельского и лесного хозяйства, гостиничного и ресторанного бизнеса. (справочно: в РФ – 101,3%, в 2013 году в РБ – 103,4%, в РФ – 104,8%).[2]

Постановлением Правительства Башкортостана №360 от 4 августа 2014 года величина прожиточного минимума в республике за месяц второго квартала 2014 года установлена в размере 7234 рубля. [3]

Величина прожиточного минимума по основным социально-демографическим группам составила для трудоспособного населения 7710 рублей, для пенсионеров — 5926, для детей — 7158 рублей.[3]

Прожиточный минимум, устанавливаемый на уровне субъекта России, предназначен для оценки уровня жизни населения при разработке и реализации социальных программ. Исходя из этого показателя,

рассчитывается объём социальной поддержки малоимущих граждан.[3]

Таблица 4 Величина прожиточного минимума в Республике

Башкортостан

(в среднем на душу населения; рублей в месяц)

	Все население	в том числе:		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
2012	5755	6151	4699	5633
2013	6446	6865	5273	6404
2014	7234	7710	5926	7158

В разрезе видов экономической деятельности республика занимает 1 место – в добыче полезных ископаемых, 3 место – в предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, 4 место – в обрабатывающих производствах, здравоохранении и предоставлении социальных услуг, 5 место – в строительстве, 6 место – на транспорте и связи, в образовании, 11 место – в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве.[2]

Развитие демографической ситуации республики в течении последних лет имеет устойчиво положительную тенденцию. В 2014 году родилось 60517 малышей, что на 1257 человек (2,1%) больше, чем за прошлый год. Это лучший показатель с 1991 года. Республика Башкортостан – один из 43 регионов страны, где рождаемость превышает смертность.[2]

Основная функция государства — создание социально-ориентированной экономики, экономики большинства, воспроизводящей средний слой населения. Это направление является основным в социально-экономических преобразованиях в республике.

На основе приведенных данных можно сделать вывод о том, что качество жизни населения Республики Башкортостан с каждым годом улучшается.

Использованные источники:

1 Мелкумов, Я.С. Социально - экономическая статистика [Текст]: Учебное пособие / Я.С. Мелкумова.-М.: ИНФРА-М, 2014.-236с.

2 Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан <http://mintrudrb.ru/>

3 Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан <http://bashstat.gks.ru>

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗЕМЕЛЬ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Ведение бухгалтерского учета всегда было нелегкой задачей. В сельском хозяйстве его ведение также сопровождается рядом проблем, связанных со спецификой отрасли. Все эти проблемы по-своему актуальны, и связаны с разными сторонами сельскохозяйственной деятельности. Одной из проблем является учет земельных участков сельскохозяйственных организаций. Поскольку земля – это специфический фактор производства, то и его учет сопровождается рядом особенностей. Учет ведется в двух направлениях. Так как земля – это предмет труда, нужно учитывать ее размеры, количество земель по сходному плодородию. Такой учет ведется в натуральных показателях – гектарах.

В статье рассмотрены такие вопросы как: понятие земельных ресурсов; основные проблемы, связанные с ведением учета земельных участков; учет выбытия и принятия земельных участков; учет капитальных вложений в землю и его особенности; международные стандарты учета земель.

Раздел 1 Понятие земельных ресурсов

Главным средством производства в сельском хозяйстве является земля, поэтому она является и предметом труда, и средством труда. Как предмет труда земля выступает тогда, когда человек воздействует, на нее для получения урожая. Как средство труда земля сама формирует урожай, без вмешательства человека

У земли, как средства производства, есть следующие особенности:

- земля - продукт природы, она никем не создана, поэтому в первозданном виде она не должна иметь стоимость, однако в рыночных условиях все является предметом купли-продажи, в том числе и земля;
- земля не мобильна, и ее нельзя перенести с одного места на другое;
- площадь земли нельзя расширить(в рамках государства);
- в сельском хозяйстве без земли не обойтись;
- разные участки земель различны по своему плодородию;
- земля не изнашивается, не стареет морально при правильном ее использовании можно повышать плодородие земли, также она может восстановить свое плодородие, если прекратить ее обработку на какое-то время.

Поскольку земля является главным средством производства в сельском хозяйстве, необходим бухгалтерский учет земельных угодий и финансовых вложений в них. В связи с этим перед бухгалтерским учетом в сельском хозяйстве встает проблема правильности учета земельных ресурсов.

Учет ведется в двух направлениях. Так как земля – это предмет труда, нужно учитывать ее размеры, количество земель по сходному плодородию.

Такой учет ведется в натуральных показателях – гектарах.

В денежном выражении показывают дополнительные (в качестве капитальных) вложения и покупные земли. То есть необходим учет удобрений, внесенных в землю, проведенных работ, с целью повышения плодородия, количество купленных земель, а также эффективность их использования.

Под плодородием почвы понимается способность почвы давать урожай. Различают естественное, искусственное, экономическое плодородие.

Естественное плодородие – это способность почвы давать урожай без воздействия человека, оно формируется самой природой; оно зависит от структуры почвы, от ее физических, механических и химических свойств. Естественное плодородие может быть улучшено в процессе практической деятельности.

Искусственное плодородие – это плодородие, формируемое под воздействием человека путем обработки почвы, внесения удобрений, проведением мелиоративных работ и т.д.

Совокупность естественного и искусственного плодородия формирует экономическое плодородие, которое проявляется в фактически полученной урожайности.

Целью бухгалтерского учета земельных участков является предоставление сведений о земле, необходимых для внешних, с целью удовлетворения кредитной и инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных организаций, и внутренних пользователей для управленческих решений, направленных на обеспечение рационального и эффективного использования земель.

Исходя из целей сформулируем задачи бухгалтерского учета земельных участков:

- обеспечивать четкое документальное оформление и своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета операций по поступлению, трансформации земельных угодий, продаже и выбытию, а также иных сделок с землей;

- создавать условия и информационную базу для систематического контроля за сохранностью и улучшением качественных свойств почвы, эффективностью использования земельных участков организации;

- контролировать своевременность и полноту отражения в учетных регистрах всех хозяйственных операций, связанных с наличием и качеством земельных участков, а также ежегодными вложениями в коренное улучшение земель;

- обеспечивать объективной информацией для заполнения форм бухгалтерской отчетности;

- контролировать своевременность и правильность уплаты земельного налога и отражение их в учете.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учёт в сельском хозяйстве / А.П. Михалкевич [и др.] ; под.общ.ред. А.П. Михалкевича. - 4-е изд., с изм. - Минск : БГЭУ, 2006. – 688 с.
2. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие/ В.Г. Широбоков, З.М. Грибанова, А.А. Грибанов.-М.:КНОРУС,2007.-672с.
3. Волков Н.Г. Учет собственных средств организации // Главбух. 2003 г., № 3.
4. Пизенголец М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Т.2 Ч.2. Бухгалтерский управленческий учет. Ч.3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400с.
5. Харчева И.В. Бухгалтерский учет основных средств, полученных в счет вноса в уставный капитал сельскохозяйственной организации// Бухучет в сельском хозяйстве.2011.№5.
6. Жирнов, А.В. Эффективность концентрации и специализации производства в районных агропромышленных объединениях /А.В. Жирнов //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина». -2007. -№5. -С. 85-88.
7. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
8. Лапшина, Г.В. Закономерности воспроизводства средств производства сельского хозяйства в период становления рыночной экономики: монография / Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 138 с.

Образцов А.К.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

МЕСТО И РОЛЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Главным источником продовольствия выступает сельское хозяйство, которое является одной из важнейших отраслей экономики любого государства. Оно производит свыше 12 % валового общественного продукта и более 15 % национального дохода России, сосредотачивает 15,7 % основных производственных фондов.

Самообеспеченность продовольствием зависит от состояния сельского хозяйства, именно оно дает жизненно необходимую продукцию: продукты

питания и сырье для производства предметов потребления.

Производство продовольствия, его распределение, обмен и потребление являются основой функционирования хозяйственной системы государства. Оно тесно связано с жизнедеятельностью основного субъекта и объекта хозяйственной деятельности – людей, рабочей силы.

Сельскохозяйственное производство является основной составляющей агропромышленного комплекса государства. Существенное его отличие от большинства секторов экономики заключается в том, что по сравнению с ними оно менее эффективно. Вложенный в него капитал приносит меньшую прибыль. Поэтому низкодоходное сельское хозяйство не в состоянии на равных (по сравнению с промышленностью) участвовать в межотраслевой конкуренции без внешней поддержки.

Сельское хозяйство отличается консервативностью и неэластичностью, неадекватностью реагирования на условия и требования рынка. Так, при повышении спроса на сельхозпродукцию сельскохозяйственное производство с его особенностями исключает возможность быстрого реагирования и увеличения выпуска продукции. Имеется ряд ограничений по увеличению темпов роста сельхозпроизводства. Нельзя существенно увеличить площадь обрабатываемых земель, даже при условии увеличения инвестиций. Это связано с естественной ограниченностью сельскохозяйственных угодий. Рост поголовья скота, особенно маточного, связан с довольно длительным для многих видов животных временным периодом его выращивания. Так, чтобы вырастить дойное стадо для производства молока требуется около трех лет. Чтобы создать плодоносящий сад, требуется более пяти лет, виноградники – не менее трех лет. Масштабность решения проблемы обеспечения продовольственной безопасности затрагивает все сферы агропромышленного комплекса и интересы населения в целом.

Аграрная политика, в свою очередь, является частью общеэкономической политики страны. Наряду с понятием аграрная политика для обозначения деятельности государства в отношении отраслей АПК применяются понятия сельскохозяйственная, продовольственная, агропромышленная политика.

Согласно методике Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), аграрная политика делится на сельскохозяйственную (в пользу производителей) и продовольственную (в пользу потребителей). При этом государство рассматривается как посредник между налогоплательщиками (потребителями продукции) и сельскими товаропроизводителями. Сельскому хозяйству в сравнении с остальными отраслями народного хозяйства отводится более жизненно важная функция, так как потребление продуктов питания является первоочередной необходимостью каждого человека и общества в целом.

Обострение продовольственной проблемы обуславливает

чрезвычайную актуальность развития сельского хозяйства, смежных с ним отраслей, развития аграрных отношений и аграрной политики.

Необходимо заметить, что проблемы в Российской Федерации регионально дифференцированы, а складывающиеся угрозы имеют ярко выраженный региональный характер: уровень безработицы, продовольственная обеспеченность, задолженность по заработной плате и пенсиям. Поэтому особенно важен дифференцированный подход к решению конкретных экономических вопросов, связанных с продовольственным обеспечением, в зависимости от возможностей и особенностей каждого региона.

Проблему потребности сельского хозяйства в бюджетной поддержке следует рассматривать с перспективой минимум на 10 лет. Целесообразно бюджетную поддержку отрасли по опыту стран ЕС разделить на четыре группы. К первой группе следует отнести прямые бюджетные выплаты сельскохозяйственному производителю, включающие в себя поддержку рыночных цен, а также дифференцированные выплаты за посевные площади сельхозкультур и поголовье скота, за качество продукции.

Вторую группу составит бюджетная поддержка инвестиционных проектов, охватывающих строительство, приобретение техники и оборудования, мелиорацию земель и строительство дорог. Формами поддержки развития основных фондов может быть лизинг, а также прямое бюджетное участие в конкретных проектах.

Третья группа – бюджетная поддержка развития сельских территорий. Она коснется сельских поселений, находящихся в худших природно-климатических условиях. Сюда войдут также аграрная защита окружающей среды; сооружение инженерных и коммуникационных сетей, строительство объектов социально-бытовой инфраструктуры; меры, способствующие улучшению демографического положения на селе.

К четвертой группе относятся общие услуги, оказываемые сельскому хозяйству. Это финансирование государственных организаций, непосредственно обслуживающих село; сельскохозяйственная наука и образование; защита растений и скота; племенная работа и семеноводство; карантинные мероприятия; ветеринария; информационное и консультационное обслуживание.

В качестве исходных ориентиров при определении желаемого объема бюджетного финансирования целесообразно принять: долю сельского населения в общей его численности; долю сельского хозяйства в основных фондах страны; долю данной отрасли в валовом внутреннем продукте страны.

По мнению ряда ученых, будет социально, экономически и политически справедливо, если бюджетную поддержку сельского хозяйства России выделять 3–3,5 % валового внутреннего продукта страны. Это составит 400–450 млрд руб., или 63–70 % ВВП сельского хозяйства

(примерно такая же доля отраслевого ВВП принята в развитых странах мира). Сумму бюджетной поддержки в первые годы ее выделения целесообразно распределить в следующих пропорциях:

- прямые бюджетные выплаты сельхозтоваропроизводителям – 50–55 %;
- структурная поддержка (инвестиционные проекты) – 20–22 %;
- развитие сельских территорий – 23–26 %;
- общие услуги селу – 7–9 %.

Использованные источники:

1. Пошкус, Б. Бюджетная поддержка сельского хозяйства / Б. Пошкус // АПК: экономика, управление. – **2006**. – № 7.
2. Роль и место агропромышленного комплекса в удвоении валового внутреннего продукта России / Материалы Первого Всероссийского конгресса экономистов-аграрников 14–15 февраля 2005 г. – М., **2005** г.
3. Государственное регулирование сельского хозяйства: концепции, механизмы, эффективность. – М.: РАСХН, ВИАПИ им. А. А. Никонова, **2005** г.
4. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. – С. 146-149.
5. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
6. Лапшина, Г.В. Проблемы восстановления материально-технической базы предприятий АПК (на примере Ульяновской области) /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. -2014. - №2. – С. 53-56.

Овчиев Т.А.

студент 3 курса

Косов В. Б.

старший преподаватель

Научно-исследовательский Томский

политехнический университет

Россия, г. Томск

КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ДИСПРОПОРЦИЮ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА?

В настоящее время малые предприятия стали рассматриваться как базовый компонент развития экономики, посредством достижения

оптимальной структуры объектов предпринимательской деятельности. Это, в свою очередь, предполагает пересмотр инструментария оценки эффективности предпринимательской деятельности и, как следствие, выработку и реализацию гибкой стратегии и тактики хозяйствования, требует высокого качества и оперативности принимаемых управленческих решений, развития мощной экономической мотивации и личной ответственности за результаты производства. Развитие малого предпринимательства способствует оптимизации структуры экономики, и, в первую очередь, региональной, благодаря гибкости и способности занимать мельчайшие рыночные ниши. Оно содействует гибкой перестройке производства, росту занятости, формированию предпринимательской культуры, активной инновационной деятельности, инициирует накопление капиталов, сглаживает социальные конфликты.

Следует отметить, что предпринимательскую активность отражает не только количество зарегистрированных предприятий, но и ряд показателей, характеризующих реальную финансово-экономическую деятельность малых предприятий - доля в ВВП, среднесписочная численность занятых, объем оборота, инвестиции в основной капитал.

Отраслевая структура в течение последнего ряда лет остается практически неизменной. На наш взгляд, в структуре предпринимательской деятельности наблюдается существенная диспропорция. В 2011 г. в обороте малых предприятий 72,2% приходилось на «оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств»; 23,1% в суммарный оборот малого предпринимательства вносили «обрабатывающие производства», «строительство» «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг»

Следует учитывать, что специфика деятельности предприятия оказывает, существенное воздействие на размер годового оборота. В 2011 г. самый высокий оборот в расчете на одно малое предприятие наблюдался в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств (15,5 млн. руб.). Этот оборот превосходил примерно в 2 раза средний оборот на одном малом предприятии в обрабатывающих производствах, в 2,5 раза средний оборот строительных малых предприятий и в 1,7 раза средний - оборот малого предпринимательства, - осуществляющего добычу полезных ископаемых. Эти данные свидетельствуют о том, что состояние структуры сферы предпринимательской деятельности нельзя считать оптимальным. Анализ данных за период 2001-2010 гг. позволяет выделить следующие ключевые тенденции в развитии малых предприятий:

- градиент, деловой активности малых предприятий обоснован несформированной институциональной средой;
- ассиметричное развитие в структуре малого предпринимательства (увеличение доли предпринимательских структур в сфере услуг и отток из сферы научного обслуживания, промышленности и

сельского хозяйства);

- усиление региональной диспропорции государственного регулирования развития малого предпринимательства.

Проведённое исследование показало, что негативные тенденции можно нивелировать посредством вовлечения в предпринимательскую деятельность объектов инфраструктурного обеспечения, а именно: объектов финансовой, информационной и институциональной инфраструктуры. Особо следует отметить роль финансовой инфраструктуры, в период нестабильной экономической ситуации, так например, были приняты следующие меры поддержки:

- льготное кредитование субъектов малого предпринимательства по линии кредитной программы «Российского Банка поддержки малого и среднего предпринимательства» (МСП Банк) через банки-партнеры и организации инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства (лизинговые, микрофинансовые, факторинговые компании, бизнес-инкубаторы, деловые центры и т.п.);

- финансирование программ поддержки предпринимательства через развитие гарантийных фондов в регионах, предоставляющих поручительства и залоги за субъектов малого предпринимательства.

Учитывая современные проблемы малого предпринимательства, можно прийти к выводу, что дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится ключевым фактором его успешного развития. Анализ эффективности государственной поддержки развития предпринимательства, на наш взгляд, следует рассматривать в рамках эндогенного подхода. Поскольку данный подход основан на изменениях в результате проведения мер государственной экономической политики, в рамках выделения ценностных установок и механизмов взаимодействия субъектов системы, на которую направлено воздействие такой политики.

Эффективность применяемых инструментов поддержки предпринимательской деятельности зависит от «параллельности» проведения реформ экономической политики и внутренних (институциональных) изменений в сфере предпринимательской деятельности. При этом следует учесть, что меры государственного регулирования экономики, должны согласовываться с «экономической целесообразностью» программ поддержки предпринимательства. Важность развития малого предпринимательства предполагает комплексное решение следующих проблем:

- координацию деятельности всех структур государственной поддержки малого предпринимательства, в том числе на региональном и муниципальном уровнях;

- поэтапное инфраструктурное обеспечение малого предпринимательства;

- реализацию селективного подхода в применении мер государственной поддержки субъектов малого предпринимательства в соответствии со сферой его функционирования.

Предложенные пути решения комплексных задач развития предпринимательской деятельности позволят сформировать оптимальную структуру предпринимательства. Критериями оптимальности является количество предпринимательских структур, и их пропорциональная отдача в доле ВВП региона.

Использованные источники:

1. Ахметшин Р.М.. Малый бизнес России: как преодолеть асимметрию развития? // Российское предпринимательство, — 2012, — № 22.
2. Сайт Министерства экономического развития РФ (Электронный ресурс). —Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/press>.

Овчинникова Е.В.

студент

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВЫХ ОСНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ТРАДИЦИОННЫХ СЕЛЬСКИХ ОТРАСЛЕЙ

Правовая основа государственной поддержки развития традиционных отраслей сельского хозяйства представляет собой систему нормативных правовых актов обеспечивающих эффективное регулирование вопросов поддержки отраслей сельского хозяйства.

В настоящее время вопрос устойчивого и предсказуемого развития сельского хозяйства становится все более актуальным в условиях глобальных кризисов, в том числе продовольственного и финансового, которые в последние годы коренным образом трансформировали ситуацию, связанную с обеспечением продовольственной безопасности.

Решение проблем в сфере развития отраслей сельского хозяйства позволит в дальнейшем преодолеть главным образом продовольственный кризис.

Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» устанавливает правовые основы реализации государственной социально-экономической политики в сфере развития сельского хозяйства как экономической деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, оказанию услуг в целях обеспечения населения российскими продовольственными товарами, промышленности сельскохозяйственным сырьем и содействия устойчивому развитию территорий сельских поселений и соответствующих межселенных территорий. Также указанный нормативно-правовой акт устанавливает Основные направления государственной поддержки в сфере развития сельского хозяйства [1].

Анализируя законодательство Республики Башкортостан в сфере поддержки развития сельского хозяйства стоит отметить закон «О развитии сельского хозяйства в Республике Башкортостан». Перечень основных направлений осуществления поддержки производства сельскохозяйственной продукции, устойчивого развития сельских территорий полностью дублирует Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»[2].

Говоря о совершенствовании правовых основ государственной поддержки развития традиционных отраслей сельского хозяйства, необходимо учитывать, что подобную проблему нельзя решать без усилия, вмешательства, регулирования и управления государства.

Проанализировав правовые основы государственной поддержки развития традиционных отраслей сельского хозяйства, выяснилось, что региональные законы, действующие на территории Республики Башкортостан, практически дублируют федеральное законодательство. Считаем, что региональные законы должны приниматься, если норма не урегулирована федеральным законодательством или урегулирована ими недостаточно полно, а также должна быть по максимуму привязана к условиям Республики Башкортостана.

Также анализ нормативно-правовых актов на двух уровнях показал, что законодательно не закреплено понятие «государственная поддержка развития традиционных отраслей сельского хозяйства». Предлагаем изложить определение в следующем виде: государственная поддержка развития традиционных отраслей сельского хозяйства – совокупность форм и методов, направленных на оказание помощи субъектам различных сельскохозяйственных укладов за счет бюджетных средств (на льготной и/или безвозмездной основе), посредством перечисления им денежных средств и проведения различных организационно-экономических мероприятий, направленных на развитие отраслей сельского хозяйства.

Одной из проблем в сфере правового регулирования является то, что некоторые отрасли сельского хозяйства не урегулированы на законодательном уровне. В качестве примера можно привести пчеловодство. Не смотря на то, что депутатами Государственной думы Российской Федерации еще в 1998 году был внесен законопроект о пчеловодстве, но тогда он был отклонен и до сих пор находится в стадии разработки. В настоящее время данная отрасль сельского хозяйства регулируется только подзаконными актами и нормативно-правовыми актами субъектов Российской Федерации [3].

Использованные источники:

1. О развитии сельского хозяйства [Электронный ресурс] : Федер. закон от 29 декабря 2006 № 264-ФЗ : принят Гос. Думой 22 декабря 2006 г. : одобр. Советом Федерации 27 декабря 2006 г. (ред. от 29.12.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. О развитии сельского хозяйства в Республике Башкортостан [Электронный ресурс] : закон РБ от 31 октября 2007 г. № 472-з : принят Государственным Собранием - Курултайем Республики Башкортостан 25 октября 2007 года (ред. от 03.12.2014) // СПС «Консультант Плюс» Республика Башкортостан.

3. Шапошникова Р. Р. Сравнительный анализ регионального законодательства при определении понятия пчеловодства // Аграрное и земельное право. – 2014. - №8. – с. 21-23.

Овчинникова А.С.

магистрант

кафедра менеджмента

Марусинина Е.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента

ФГАОУ ВПО Волгоградский Государственный Университет

Россия, г. Волгоград

ВЛИЯНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОТЕЧЕСТВЕННУЮ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В данной статье проведен сравнительный анализ зарубежных систем управления персоналом, отражена их роль в формировании российской модели управления персоналом, предложены основные методы для перспективного развития отечественной модели персоналом.

Ключевые слова: управление, мотивация, обучение персонала, модели управления, стратегии, развитие.

В настоящее время ведущими учеными активно обсуждается возможность развития российской системы управления по принципу одной из западных «моделей». Ведутся споры и дебаты на счет выбора «правильной» модели управления, и действительно ли перенятый опыт принесет свои плоды. Как показывает практика, российская система управления уже давно оказалась под влиянием зарубежных моделей, зачастую бездумно копируя зарубежный опыт и приводя тем самым компании в тупик. Спустя десятилетия, главным вопросом стал, на что же нужно сделать акцент во внедрение той или иной зарубежной модели управления. По-прежнему стоит опираться на эффективность и производительность, или же стоит обратить внимание на менталитет и исторически сложившиеся отличия в теории и практике управления.

Для того чтобы, определиться с поставленными вопросами, углубимся в историю становления российской модели управления, а также проанализируем существующие классические школы управления, которые давно стали основой создания различных школ мира.

С распадом Советского Союза и окончанием эры коммунизма управленческое поведение в России тоже коснулась трансформация, что и привело к постоянному поиску крепкой модели управления. Изначальными условиями культуры труда в России считается модель организации труда в бывшем СССР. Эта модель, которая строится на принципах научной организации труда, была разработана советскими учеными А.К. Гастевым, А.Ф. Журавским и другими. Данная модель взяла за основу методы "школы научного управления" Ф.У. Тейлора и другие достижения зарубежного менеджмента. [3,с.15].

Существующая российская модель управления персоналом за большую часть состоит из элементов советской модели стимулирования труда, а именно технократического подхода к кадрам. Это отображалось в том, что оплата труда при советском строе носила уравнилительный характер и работала основываясь на тарифные ставки, не допуская превышения установленного уровня заработной платы для определенной категории работников. Такой порядок работы не позволял полноценному раскрытию трудового потенциала работников, в связи с тем, что предельный уровень заработной платы был зафиксирован заранее, не обращая внимание на то, что личностный потенциал работников был разным. И все же, невзирая на отмеченные недостатки, во время административно-командной системы и планового распределения советская модель стимулирования труда давала гарантию работникам на хорошую социальную защищенность, чего не скажешь по отношению периода 1990-х годов, когда в России стали проходить экономические преобразования [1,с. 31].

Возьмем за пример указанные выше факторы мотивации, которые свойственны гуманистическому подходу, а именно, самоуважение и самовыражение, не имели значения, т.к. при полном огосударствлении экономики творческая инициатива и самостоятельность в принятии решений, которая являлась краеугольными камнями этих человеческих потребностей, имели малое значение. По данным исследователя Хлопова Т.В. во всех категориях работников присутствовали мотивы самоуважения, это и объясняет психологические особенности людей, которые ценят свой труд, и в меньшей степени мотивы самовыражения через труд всех своих способностей и достоинств. Таким образом, основным стремлением рабочего к труду являлось желание сделать свой вклад в построение коммунистического строя страны, но такие высокие мотивы сегодня заменяются стремлением к материальной выгоде.

Говоря о современной российской системе управления, мы говорим о системе, которая сформировалась в условиях перехода от чрезмерно централизованной, плановой экономики к рыночной. Получается, что шаг к демократии, перечеркнул сложившиеся устои, любовь к труду, ценность своего дела и все, что осталось важным это материальный эквивалент. На самом деле люди просто утратили чувство надежности и защищенности в

завтрашнем дне, поэтому главной задачей осталось получить «прямо здесь и сейчас». Именно люди и есть, то на чем строится любая школа управления. Отсюда мы плавно переходим к анализу Японской модели управления, на которую наши российские компании так часто обращают внимание, сравнивая себя и прогнозируя успех, если следовать этой модели. В этой модели они находят отголоски советского строя, принадлежать одному делу.

А ведь и правда, залог успеха японской системы управления - умение работать с людьми. В самом упрощенном виде действующие японские методы управления персоналом и основные подходы к мотивации труда можно выделить как совокупность систем «пожизненного» трудоустройства, должностной субординации и единства интересов всех субъектов предприятия (работников, руководства и внутрифирменных профсоюзов).

К примеру, менеджеры фирмы «Сони Корпорейшн» одеты в такие же синие куртки без отличий, как и рабочие. В период экономических спадов заработная плата снижается в первую очередь управленческому персоналу. Опросы работников этой зарубежной фирмы показывают, что 75 - 85% опрошенных работников видят себя как одну команду, слаженные действия которой принесут пользу всем. Особенностью японского опыта управления персоналом является то обстоятельство, что практика «пожизненного трудоустройства» была широко применена в частном секторе экономики, в крупных корпорациях, которые составляют промышленный сектор. Принятие этой системы было вызвано важным фактором для населения, гарантией занятости вплоть до выхода на пенсию, постоянного повышения в статусе и уровне заработной платы в соответствии со сроком службы, отражающей то, что было необходимо японцам в послевоенный период. Но и у данной системы есть свои минусы, в результате ухудшения финансового положения компании все равно проводят увольнения [5,с.47]. Так происходит из-за того, что соглашения о пожизненных гарантиях занятости не записаны в официальных документах и носят характер социального договора. Как правило, гарантированным является пожизненный найм только для корпоративного, т.е. для тех работников корпорации, которые обладают компетенцией, специфической только для данной компании, и демонстрирует желание ее совершенствовать. Данная методика не приспособлена для малых компаний, которые занимают высокую долю на Российском рынке. Основываясь на статистические данные, в России конечно же не применяется понятие «пожизненный найм». И несмотря на то, что для многих российских работников характерна продолжительная работа на одном предприятии, иногда даже в течение всей трудовой деятельности, данная система пока что не имеет места быть на российском рынке. Это связано со многими факторами: низкой миграционной активностью населения, ограниченным числом предприятий во многих российских регионах, отраслевой специализацией регионов, их физико-географической и этнокультурной дифференциацией, с важностью родственных связей для

работников [2,с.53].

Однако, несмотря на яркий интерес в настоящее время российских компаний к японской модели управления, пока что свое предпочтение они отдают больше зарубежной системе управления персоналом.

Основу, которой же составляет принцип индивидуализма, в отличие от японского коллективизма. В США в процессе управления ставка делается на яркую личность, способную улучшить деятельность организации. Главным стимулом для американских работников является фактор экономического стимулирования. Что касается типа организационной культуры, то здесь отечественная система управления персоналом имеет много общих черт с американской моделью. Каждый работник наделен четкими должностными инструкциями и, как правило, имеет большие различия в социальном статусе в зависимости от занимаемой должности.

Основным видом мотивации США, является денежное стимулирование, состоящее из заработной платы и дополнительных выплат: оплата больничных, отпусков, страхование жизни, пенсии, оплата юридических услуг, физическое оздоровление сотрудников. Кроме этих обязательных льгот, во многих фирмах введены субсидируемые столовые, ссуды с пониженной процентной ставкой на обучение в колледжах детей сотрудников, детские учреждения, оплата юридических услуг, физического оздоровления, коллективные гаражи, оплаченные творческие отпуска и т.д. [4, с.71].

К примеру, работники «IBM», добившиеся лучших результатов за год, поощряются специальным призом "За выдающиеся результаты" или зачисляются в "клуб лучших работников", вступление в который предусматривает не только престиж, но и материальные льготы.

В практике американских фирм "Форд", "Дженерал Моторс" и других используются различные методы мотивации и гуманизации труда. Многие из них связаны с материальным поощрением. То же самое, можно и наблюдать на базе российских компаний. Однако по данным ученых И.Гуркова и Е.Моргунова было проведено исследование в области развития зарубежной системы управления персоналом на российских организациях. За объект взяли дочерние зарубежные компании, которые давно функционируют на отечественном рынке, под руководством российских руководителей [6,с.33].

В целом, российские подразделения зарубежных компаний оказались менее, склонны к поощрению индивидуальных достижений, чем российские компании. Там широко распространено мнение, что повышение квалификации, скрупулезное исполнение должностных инструкций, достижение индивидуальных целей являются частью непосредственных обязанностей работника и должны вознаграждаться базовой частью заработной платы, а не премиями. Частота использования вознаграждений за достижения отдела или всего предприятия также не отличается в российских

подразделениях от аналогичных показателей чисто российских предприятий. Интересно, что на тех предприятиях, которые управляются офисом в России, больше используют такие формы морального поощрения, как определение лучшего по профессии, представление к государственной награде или почетному званию. На предприятиях, которые управляются напрямую из-за рубежа, такие формы поощрения почти не практикуются.

Из проведенного анализа видно, что российские компании видят только одну сторону медали. Взяв за основу мотивации систему поощрений, сотрудники наших компаний начинают считать, что вознаграждение должно буквально быть за каждый «чих». А ведь зарубежная система предполагает обмен на заработную плату, которая несколько выше, принятой на рынке, от работника ожидают эффективного и равномерного приложения усилий и педантичного следования технологическим нормам. К примеру, американские менеджеры очень много работают: 60-часовая рабочая неделя для них – норма. Многие же из них трудятся даже по 90 ч в неделю. На рабочем месте они уже в 6 или 7 ч утра. Менеджеры появляются на работе задолго до того, как приходит основная масса сотрудников. Работа и продвижение по карьерной лестнице являются для них всем, утрата же работы для американского менеджера сравнима с потерей свободы. Инновации на предприятиях приветствуются, но их внедрение также проводится по регламенту. Внедренная инновация становится нормой трудового поведения каждого работника, а ни чем-то пугающим и требующим длительной адаптации [7, с.52].

Данное исследование только подчеркнуло, что долгое время российские организации копируют опыт зарубежных компаний, не вникая в саму суть и не учитывая тонкости той или иной черты. Основной целью ставят достичь успешного производства любой ценой и как можно быстрее, не уделяя внимания долгосрочной перспективе.

Проведя анализ двух сильнейших школ управления, можно с точностью сказать, что наша отечественная система взяла за основу многие черты как зарубежной, так и восточной школы. Их влияние на формирование российской модели непрерывно. Ведь это и неизбежно, так как наша страна находится на стыке двух миров, что на наш взгляд является большим плюсом. Мы можем вобрать в себя различные черты и приспособить их, сделать доступными и неповторимыми для других стран. И для того, чтобы они были эффективным необходимо делать основу на человеческий ресурс, на менталитет, на культурное наследие. Ведь каждая из школ складывалась веками, учитывая свою историю, религию, политические и экономические отношения, а также окружающий их мир, который помогал двигаться и развиваться.

Из вышесказанного мы хотели бы предложить комбинированную систему управления персоналом, которая будет индивидуальна для каждого предприятия, в зависимости от ее сферы деятельности, размера и т.д.

Это будет способствовать наиболее эффективному управлению российскими предприятиями, стоит целесообразно и доступно интегрировать лучшие достижения как западного, так и японского менеджмента, оптимально их сочетая. Мы основывались на следующие моменты:

1. Россия возникла и находится в географической области взаимодействия восточных и западных культурных, философских и религиозных моделей мироустройства, поэтому она может без чрезмерных усилий, не опасаясь утраты самоидентификации, воспринять наиболее рациональные черты как западной, так и восточной культур управления.

2. В общественном сознании жителей Японии и России совершается переход от коллективных ценностей к индивидуальным.

Если говорить о методах управления в Японском менеджменте, на наш взгляд, российским предприятиям пора заимствовать наиболее рациональные методы японской системы оплаты труда. К таким методам можно отнести системы «плавающих» окладов, системы распределения доходов работника на основе экспертной оценки и бестарифные системы оплаты труда. Непредвзятому участнику отечественного рынка, если только он не стремится ориентировать предприятие на конкуренцию по цене за счет безнравственного использования демпинговой оценки рабочего капитала, подобный опыт будет весьма полезен. Экономическая рациональность и уважение к сотруднику — главные черты, присущие данным методам мотивации.

При анализе японской модели, мы выяснили, что система пожизненного найма не подходит российским компаниям. Но сама суть надежности и защищенности сотрудника, которая заложена в эту систему, возможна и в наших организациях. В условиях долгосрочного найма на российских предприятиях стоило бы внедрять систему кадровой ротации. Работники отечественных предприятий вынуждены в течение многих лет работать на одном и том же рабочем месте, выполнять одну и ту же опостылевшую операцию, что снижает их интерес к работе, подавляет инициативу и препятствует профессиональному росту. Введение системы ротации не только позволит работникам российских организаций избежать однообразной работы в течение длительного периода, но и поспособствует их профессиональному росту, дает возможность познать различные аспекты деятельности предприятия и действовать объективно в интересах всей компании.

При анализе Американской модели, было выяснено, что в настоящее время российские компании делают основной акцент на эту систему. Поэтому тут стоит отметить несколько важных черт, которые необходимо сохранить нашим компаниям для развития. Важна ориентация на развитие инициативы и творческой самостоятельности работников, поддержание конкуренции, учет личностных качеств, заинтересованность в труде,

наличие обратной связи и социальную обеспеченность сотрудника.

Проведя подробный анализ, мы можем сказать, что формирование российской модели управления полностью поддалось влиянию зарубежных школ. И как мы смогли доказать это влияние, отнюдь не ведет нас в тупик, а наоборот способно помочь создать нам уникальную модель управления, адаптируя ее под российский менталитет. Это возможно при учете уже имеющегося советского опыта управления и правильном выборе зарубежных методов. Основная задача видеть не только одну сторону той или иной черты, а всю картину в целом. Все, что нужно нашим компаниям это пробовать, искать то, что позволит развиваться и не бояться этого. И только тогда мы сможем рассчитывать на оптимистичный сценарий, в основе которого человеческий ресурс и станет ключевым фактором конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Размышления о менеджменте. «Другой» менеджмент: время перемен // Российский журнал менеджмента. — 2009. - № 3.
2. Коробкова, А.В., Новосельцева, Е.Г. Эволюция развития организационных метафор. / А.В. Коробкова, Е.Г. Новосельцева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2014. - № 5-1. - С. 170-175.
3. Коробов, С.А., Фомина, С.И. Формирование вектора государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере Волгоградской области) / С.А. Коробов, С.И. Фомина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2011. – №1 (18). – С. 31–39.
4. Марусинина Е.Ю. О роли интеллектуального капитала при управлении отечественными предприятиями в условиях кризиса / Марусинина Е.Ю. // 0 — Пенза : Издательство Приволжский Дом знаний, 2010. — 0;
5. Машин С.А. Особенности и перспективы национального менеджмента // Менеджмент сегодня. 2009.- № 2.
6. Мосейко, В.О, Коробов, С.А. Развитие региональных предпринимательских систем в условиях вступления России в ВТО / В.О. Мосейко, С.А. Коробов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – №12(ч.2). – С. 952-955.
7. Обьедкова Л.В. Особенности управления организационной культурой в системе менеджмента российских предприятий / Обьедкова Л.В. // 00 — Волгоград : Издательство Волгоградское научное издательство, 2011. — С.237-245.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ МАСТЕРСТВО ЧАРЛЬЗА РАЙТА МИЛЛСА И КОНЦЕПЦИЯ МАКСА ВЕБЕРА

Аннотация: В статье изложены основные фазы составления исследовательского проекта на примере фрагмента из работы американского социолога Чарльза Райта Миллса «Властвующая элита», характеризуется теория «идеальных типов» немецкого социолога Макса Вебера, а также показана взаимосвязь конструкции из четырех понятий (класс, статус, господство, профессия) с теорией «идеальных типов».

Ключевые слова: Чарльз Райт Миллс, Макс Вебер, интеллектуальное мастерство, идеальный тип, научная методология, научное знание, научное познание, системное мышление, стиль мышления, социология.

Для ученого, занимающегося социальной наукой, жизнь и работа не разделены. Они проникают друг в друга, взаимно обогащаясь. По мере того, как интеллектуальный человек совершенствуется в мастерстве, он формирует себя. [1] Ученому необходимо самому конструировать свой характер, оттачивать лучшие качества, характеризующие его как профессионала, чтобы реализовать свой творческий потенциал.

В своей научной работе необходимо применять жизненный опыт, быть лично вовлеченным в нее. Чтобы контролировать взаимодействие работы и жизни, необходимо завести журнал, в котором будет описываться как реальный ход исследования, так и планируемый. [1]

Три промежуточных эпизода интеллектуальной работы – проблемы, методы, теория – должны быть постоянно в центре внимания социального ученого как естественные, а не искусственные продукты деятельности. Они должны возникать по ходу работы и служить ее руководящим началом. [1]

Эмпирическое исследование является основой для теоретических выводов. На него должно быть затрачено небольшое количество времени, а результаты, полученные в ходе его проведения, должны быть объемные. Чарльз Миллс выделяет четыре следующие фазы решения этой проблемы на примере фрагмента из своего журнала, где описывается составление исследования «властвующей элиты»:

- 1) выделение основных дефиниций темы исследования;
 - 2) установление логических отношений между элементами и дефинициями;
 - 3) устранение ложных утверждений, проистекающих из пропуска важных элементов, неподходящих и неясных дефиниций терминов;
 - 4) формулирование и переформулирование фактологических вопросов.
- [1]

Исследуя «властвующую элиту», Чарльз Миллс применил

конструкцию из четырех понятий, используемых в анализе высших слоев общества:

1. Класс относится к источникам и размерам дохода.
2. Статус относится к различию в получаемых доходах
3. Господство обозначает реализацию воли одного вопреки сопротивлению других
4. Профессия относится к оплачиваемой работе. [1]

Классификация, представленная Чарльзом Миллсом, напоминает теорию «идеальных типов» Макса Вебера. Поэтому понятие «властвующая элита» утрачивает конкретно-исторический характер.

Всякое действие человека является проявлением его энергии, которое побуждается определенной потребностью, порождающей цель на их удовлетворение. Существенный вклад в понимание и истолкование деятельности внес Макс Вебер своей теорией «социальных действий». Вебера относят к основоположникам методологического индивидуализма. Это означает, что первичной единицей социального анализа является социальное действие индивида. [2] Действие является социальным, если индивид вкладывает смысл в свои действия и ориентирует его на других. [3] Он разделил социальные типы на 4 «идеальных типа»:

1) целерациональное действие. Действующий четко представляет цель, выбирает средства, рассчитывает последствия. При этом он чаще всего ориентируется на ценность;

2) ценностно-рациональное. Выбор определенных целей определяется ценностью. Индивид выбирает соответствующие средства и последствия;

3) традиционное. Действие обусловлено привычкой, традициями, обычаями;

4) аффективное. Действие обусловлено эмоциональными реакциями индивида. [4]

Целерациональное и ценностно-рациональное действия являются подлинно рациональными. [5]

«Идеальный тип» - это синтетическая мыслительная конструкция, представляющая систематические характеристики индивидуальных, значимых в своей единичности связей объектов культуры. «Идеальный тип» не является родовым обобщающим понятием, не является самоцелью, а представляет собой лишь средство социально-исторического анализа. Он заведомо абстрактен, не охватывает конкретной реальности. «Идеальные типы» являются предельными понятиями, с которыми сравнивают социокультурную реальность с целью ее изучения и выявления каких-то существенных моментов. [6]

Источником хороших идей выступает социологическое воображение, состоящее в умении переключать внимание с одной перспективы на другую, строить адекватный подход к пониманию общества в целом, а также его компонентов. Сущность социологического воображения – комбинация идей,

которые не подумает соединить кто-либо. [1]

Социологическое воображение можно стимулировать рядом способов:

- 1) перегруппировка записей в журнале;
- 2) рассмотрение всех синонимов к ключевым словам с целью обнаружить дополнительный смысл;
- 3) составление классификаций и типологий;
- 4) придумывание противоположного тому, о чем вы мыслите;
- 5) сравнение явлений. [1]

Таким образом, каждому ученому, занимающемуся социальной наукой, необходимо овладеть интеллектуальным мастерством, о котором одним из первых заговорил Чарльз Райт Миллс. Интеллектуальное мастерство помогает социальному ученому приводить мысли в порядок, формулировать их предельно ясно для других людей, планировать жизненный путь с опорой на творчество, формировать широкий взгляд на проблемы, в которых переплетаются история и биография, быть самостоятельным в науке.

Использованные источники:

1. Milles Ch.W. The sociological Imagination. N.Y., 1959. P. 195—226.
2. Катаев Д.В., Вольф Г. Автономия и демократия в концепциях Макса Вебера и Корнелиуса Кастордиаса // Вестник Московского университета. Социология и политология. Серия 18. №1. Научный журнал. – Москва, 2015. С. 60-72.
3. Катаев Д.В. Категории «смысла» и «понимания» как интеграция обыденного и теоретического знания в социологической парадигме Макса Вебера // Вестн. Том. гос. ун-та. Философия. Социология. Политология. 2015. № 1(29). С. 162-169.
4. Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 348-412.
5. Катаев Д.В. Социально-экономические понятия и категории Макса Вебера в контексте историко-генетических исследований // Теория и практика общественного развития. 2014. №1. С. 106-109.
6. Катаев Д.В. Концепция формальной и материальной рациональности Макса Вебера в свете перспектив становления и развития капитализма в России // Теория и практика общественного развития. 2013. №2. С. 33-36.

*Онищук А. В.
старший преподаватель
Слободянюк Т.С.
студент 3го курса
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск*

СТИМУЛИРУЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА И МЕТОДИКА ЕЁ ПРИМЕНЕНИЯ

Аннотация: Статья посвящена вопросам управления персоналом с помощью мотивирующей функции оплаты труда. Также в статье отмечается, что создание эффективной системы стимулирования является одной из важнейших задач современного менеджмента.

Ключевые слова: оплата труда; мотивация; темп роста производительности труда; стимулирование работников организации.

Сегодня система управления персоналом немыслима без такой важной составляющей, как мотивация труда. Каждое предприятие, серьезно относящееся к вопросам управления персоналом, или, по крайней мере, планирующее свой завтрашний день, старается разработать собственную систему мотивации труда персонала.

Во-первых отметим, что такое мотивация. Мотивация является базовым процессом для управления поведением человека на рабочем месте. Мотивацию не следует отождествлять с поведением, так как одно и то же поведение может быть вызвано разными мотивами, более того, одни и те же мотивы по-разному будут действовать на разных людей[3].

Экономическая функция выражается в том, что мотивация содействует повышению эффективности производства, которое выражается в повышении производительности труда и качества продукции.

Если бы всем людям в организации платили одинаково за их труд, то жизнь менеджеров упростилась бы, но мало кто был бы доволен таким положением дел. Работники потеряли бы важнейший стимул для более качественной и более производительной работы, менеджеры — важный рычаг для воздействия на работу персонала. Руководители всегда заинтересованы в том, чтобы оплата труда лучшего работника была выше, чем у среднего, и в настоящее время существует множество систем оплаты, соответствующих этому требованию.

В Республике Беларусь от 23 января 2009 года был принят Указ № 9 «О стимулировании работников организаций отраслей экономики». Данным Указом введён новый вид выплат стимулирующего характера — вознаграждение, которое выплачивается перечисленным в Указе категориям работников.

Необходимо учитывать, что Указ предоставил нанимателям право, но не обязанность применять новые правила оплаты труда. Если же они используют новый вид выплат, необходимо помнить о том, что в

соответствии с Указом иные выплаты стимулирующего характера (надбавки, премии) указанным работникам не начисляются и не выплачиваются.

Здесь же отметим, что в соответствии с постановлением Совета Министров от 9 декабря 2014 года № 1151 размер минимальной заработной платы в 2015 в Беларуси составит 2 100 100 BYR или 193,7 долларов США по курсу Национального банка РБ на 9 декабря 2014[2].

Что касается размера специального вознаграждения, то в соответствии с Указом оно выплачивается в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в действующих ценах, без ограничения его максимальными размерами. Кстати, не исключено, что такое вознаграждение будет и выше 100 % выручки, по крайней мере, Указ не запрещает этого. Однако наниматель при разработке правил определения размера такого вознаграждения в первую очередь должен учитывать то, что оно выплачивается только при наличии выручки от реализации продукции, товаров (работ, услуг).

Существует множество причин поощрения работников. По статье 80 «Трудового кодекса РБ» Оплата труда работников производится, как правило, на основе тарифных ставок (должностных окладов), определяемых в коллективном договоре или нанимателем.

Опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы обеспечивает снижение себестоимости продукции, увеличение рентабельности и повышение эффективности производства. Поэтому каждое предприятие должно соблюдать принцип опережения роста производительности труда при планировании показателей по труду.

Для определения результатов соотношения в росте производительности труда и средней заработной платы исчисляется коэффициент опережения $K_{оп}$ который определяется отношением индексов двух показателей:

$$K_{оп} = I_1 / I_2$$

где I_1 — индекс производительности труда; I_2 — индекс среднегодовой заработной платы.

Анализ коэффициента опережения позволяет выявить его влияние на рентабельность предприятия. При опережающих темпах роста производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы предприятие получает относительную экономию фонда заработной платы, снижающую себестоимость продукции.

Соотношение роста производительности труда и номинальной начисленной среднемесячной заработной платы определяется: за август 2014 г. к августу 2013 г.; за август – сентябрь 2014 г. к августу – сентябрю 2013 г.; за август – октябрь 2014 г. к августу – октябрю 2013 г. и т.д. до конца 2014 года, а с 1 января 2015 г. – нарастающим итогом с начала года.

Если соотношение роста производительности труда и номинальной

начисленной среднемесячной заработной платы составит менее достигнутого в базовом периоде соотношения (в том случае, если коэффициент соотношения менее 1,0), то фонд заработной платы корректируется до величины, обеспечивающей базовое соотношение, и заработная плата не повышается до момента достижения соотношения роста производительности труда и номинальной начисленной среднемесячной заработной платы более 1,0[4].

С 1 января 2015 года повышение заработной платы, а именно: действующих размеров тарифных ставок (окладов), стимулирующих и компенсирующих выплат – допускается в организациях только при условии соотношения роста производительности труда и заработной платы более 1,0. При соотношении 1,0 и менее 1,0 действующие размеры тарифных ставок (окладов), стимулирующих и компенсирующих выплат не могут быть увеличены. При этом соотношение роста производительности труда и заработной платы с 1 января 2015 года определяться нарастающим итогом с начала года. А норма, предусматривающая обязательность корректировки фонда оплаты труда в сторону уменьшения, исключена.

Следует отметить, что заработная плата каждого конкретного работника должна быть дифференцирована и начисляться по действующим системам оплаты труда в зависимости от его личного вклада в результат работы организации.

Отнесение выполняемых работ к определенным тарифным разрядам (должностям) и присвоение работникам соответствующей квалификации осуществляется нанимателем в порядке, определяемом коллективным договором. При этом в качестве ориентира могут использоваться квалификационные справочники, утвержденные в установленном порядке.

Рабочим, выполняющим нормы труда, присвоение более высокой квалификации производится в первую очередь. Если рабочий успешно выполнял не менее трех месяцев в течение года работы более высокой квалификации, он имеет право требовать от нанимателя присвоения в установленном порядке более высокой квалификации.

В Республике Беларусь создана нормативно-законодательная база по стимулированию работников, примером является стимулирование работников, которые владеют иностранными языками и применяют их в практической работе[1].

Таким образом, мотивация труда в системе факторов влияющих на эффективность использования трудовых ресурсов занимает центральное место. Созданная в республике нормативная правовая база, регламентирующая вопросы стимулирования работников внешнеэкономических и маркетинговых служб, в полной мере позволяет нанимателям самостоятельно устанавливать стимулирующие выплаты за знание и применение в практической работе иностранных языков путем установления доплат, надбавок, повышенных тарифных разрядов и других

ВИДОВ.

Использованные источники:

1. Официальный Интернет-портал Министерства труда и социальной защиты населения [Электронный ресурс] – Режим доступа – http://mintrud.gov.by/ru/inform_o_razmere_min_zp_2015 – Дата доступа 20.03.2015
2. Официальный сайт Совета Министров Республики Беларусь//Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 9 декабря 2014 г. № 1151- [Электронный ресурс]- <http://www.government.by/ru/solutions/2215> - Режим доступа - 23.03.2015
3. Балашов Ю.К. Мотивация и стимулирование персонала / Ю.К. Балашов // Кадры предприятия. - 2002. - №7. - с. 19.
4. Бухгалтерский портал - Письмо Минтруда и соцзащиты и Минэкономики РБ от 12.08.2014 № 1-2-12/1773/26-11/6290 // «Разъяснение и применение норм. Пункта 1 – Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31.07.2014 № 744 «Об оплате труда работников» - Режим доступа - <http://www.gb.by/izdaniya/glavnyi-bukhgalter/pismo-mintruda-i-sotszashchity-i-minekon> - Дата доступа - 23.04.2015

*Ооржак В. О., к.э.н.
старший научный сотрудник
лаборатории региональной экономики
Тувинский институт комплексного освоения
природных ресурсов сибирского отделения РАН
Россия, г. Кызыл*

ВЛИЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В РЕГИОНЕ. (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА)

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы выявления основных факторов, отрицательно повлиявших на развитие промышленности депрессивного региона в период экономических реформ и выработки предложений по формированию новых социально-экономических отношений, совершенствования механизмов стимулирования производственной деятельности.

В этих целях анализируются основные показатели предприятий промышленности в период 1992-2013гг. Показано что одной из основных причин снижения объемов производства промышленной продукции, особенно в регионах со сложными условиями для производственной (хозяйственной) деятельности, как в начальном этапе экономических реформ, так и в настоящее время является несовершенство экономического законодательства.

Сделан вывод о необходимости создания соответствующих условий для производственной деятельности в депрессивных регионах, посредством формирования экономико-политических преференций на переходной период

и благоприятствующих законодательных основ для экономической деятельности в таких регионах.

Доказано необходимость реформирования действующих экономических законов, прежде всего налогового законодательства.

Ключевые слова: рыночная экономика, Республика Тыва, индексы производства, промышленный комплекс, депрессивный регион, экономические реформы, законодательство, механизмы, факторы.

Проведенные исследования показали что, созданный в советский период промышленный комплекс региона (республики Тыва) сформировался под влиянием центрального государственного планирования. Основные производственные фонды создавались за счет государственных капитальных вложений. Переход к рыночной экономике привел к институциональным изменениям и дезинтеграции производства, но не изменил по существу его структуру.

К началу экономических реформ в Российской Федерации промышленность Тывы характеризовался меньшей эффективностью в сравнении с индустриально развитыми регионами, но отличался достаточно высокими темпами формирования некоторых составляющих инфраструктуры (строительные мощности, связь, энергообеспечение, и т. д.). Необходимо было и дальше развивать энергетическую и транспортную (в том числе строительства железных дорог) инфраструктуру, в целях создания условий для освоения, имеющихся потенциальных природно-сырьевых ресурсов. Но этого не удалось сделать в связи с уменьшением капитальных вложений в производственные отрасли, в промышленность регионов. Так же не были сформированы законодательные основы развития производства в условиях рыночной экономики.

С 1990 года начался спад промышленного производства, который в 1992 году резко усилился под влиянием ужесточения финансовой политики центра по отношению к депрессивным регионам **в том числе к регионам с особо сложными условиями хозяйствования(для производственной деятельности).** Индексы физического объема продукции по отраслям промышленности и основным предприятиям Республики Тыва (РТ) за тот период реформ приведены в таблице № 1.

Таблица № 1

**Индексы физического объема продукции по отраслям
промышленности и основным предприятиям РТ
(в % года текущего к предшествующему).**

Отрасли производства	1992	1993	1994	1995	1996	Итог:	1999	2000
Вся промышленность РТ	102.6	96.6	80.6	90.6	77.8	56.4	110.0	110.6

В т.ч.								
Электроэнергетика:	115.2	123.8	85.1	91.6	77.1	88.7	98.2	108,1
-Кызылская ТЭЦ	105.6	99.3	80.6	114.0	103.6	105.6	99.2	14.2
-Тувинские электросети								
Топливная пром. всего	92.6	80.1	93.5	91.1	76.8	48.5	111.9	95.4
В т.ч. Каа-Хемский разрез	92.6	80.1	93.5	91.1	76.8	48.5	111.8	95.4
Цветная металлургия	13.7p	135.5	100.1	122.1	106.7	32.4P	120.4	112.
Машиностроение	91.9	97.9	71.7	61.4	82.6	12,9	76.9	92.4
В т.ч. Машзавод	47.8	37.57	65.8	15.5	55.2	1.0	78.9	176.
Деревообрабатывающая и лесная пром.: всего	51.9	97.9	71.7	61.4	62.6	12.9	77.1	130.7
В т.ч. ЛПХ Улуг-Хем	81.5	62.0	62.4	105.5	105.1	19.4	109.7	35.9
АО «Тыва мебель»		100.3	50.5	72.2	64.5		100.4	
Промышленность стройматериалов: всего	64.1	57.7	46.2	77.7	50.6	6.7	89.2	107.1
В т.ч. комбинат «Тыва асбест»	72.7	52.2	46.2	86.1	66.3	10.0	57.3	83.0
Легкая пром.: всего	71.3	94.9	95.5	51.6	97.4	9.7	92.6	143.9
В т.ч. АО «Олча»	40.2	44.8	69.7	54.8	51.6	4.9	92.6	137.3
ТОО «Швейная фабрика»	80.1	107.4	20.7	39.3	10.1	2.4	105.2	124.3
НХП Экспериментальное	101.1	94.2	80.0	59.0	44.1	19.5	37.8	
Кожлилизавод	82.0	21.8		30.1	2.3	6.6		

Решающим фактором подавления местных товаропроизводителей явилось принятые в начальном этапе экономических реформ фискальные – «уничтожающие» налоговые законодательства. Непомерно большие и многочисленные налоги и отчисления в различные обязательные фонды погубили многих организаций производственной сферы.

По данным республиканской налоговой инспекции, в начальные годы экономических реформ в республике действовали свыше 30 различных налогов, сборов, и отчислений в многочисленные фонды федерального, республиканского, местного и отраслевого уровня. Их суммарное выражение для предприятий (юридических и физических лиц), занимающихся производственной деятельностью не только «перекрыло» всю прибыль, так же и катастрофически снижали покупательские способности выпускаемых товаров, поскольку (принудительно) закладывались в общую стоимость продукции, что и приводило к чрезмерному ее увеличению. Весь доход товаропроизводителей изымался на покрытие многочисленных налогов, сборов, и разных отчислений, оставляя их без оборотных, а иногда и без основных средств. Положение дел с налогами наглядно иллюстрируется на

примере нескольких предприятий, представляющих различные отрасли и формы собственности (Таблица № 2).

Таблица № 2

Выпуск валовой продукции и налоговое бремя в 1999 году, млн. руб.

• Наименование предприятий	• Объем продукции	• Налоги и отчисления	• Налоговое бремя %
• Комбинат Тыва асбест	• 9556.0	• 4214.0	• 44.1
• Кызылская ТЭЦ	• 42670.0	• 15149.0	• 35.5
• Каа-хемский угольный разрез	• 35269.0	• 24688.0	•
• АО АТП-2 (доходы)	• 9800.0	• 4845.0	• 47.4
• ПАТЛ (доходы)	• 13300.0	• 4323.0	• 32.5
• Рестоппбыт (доход)	• 16146.0	• 8283.0	• 51.3
• ИТОГ:	• 126741.0	• 61302.0	• 48.4

Рассчитан по: отчетам предприятий в Министерство промышленности Республики Тыва.

Вынуждены были прекратить свою производственную деятельность многие крупные в том числе градообразующие предприятия как ГОК «Тувакобальт», районные промышленные комбинаты; в г.г. Туран, Чадана, Каа-Хемского, Тес-Хемского районов, завод шлакоблочных изделий г. Ак-Довурака, Кызыл-Мажалыкский мясокомбинат, кирпичный завод, Улуг-Хемский леспромхоз, Тоджинский леспромхоз, Уст-Элегестинский кирпичный завод, Кызылский домостроительный комбинат, мясокомбинат, кирпичный завод и многие другие промышленные предприятия.

Как следствие, идет общее сокращение числа работающих в производстве от 100-120 тыс. чел. в 1991 году до 85,4 тыс. чел. в 1996 году. Наибольшее уменьшение численности отмечено: в 2 и более раз - в промышленности, почти в 2 раза - в сельском хозяйстве и транспорте, в 4 раза - в строительстве.

И не смотря на принимаемые меры, не удалось достичь желаемого роста по производственным видам экономической деятельности в регионе и за последующие годы экономических реформ. Табл. № 3

ТАБЛИЦА № 3

**ИНДЕКСЫ ПРОИЗВОДСТВА ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

(в процентах к предыдущему году)

	2009	2010	2011	2012	2013
Добыча полезных ископаемых	95,6	117,0	97,1	107,4	103,6
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	98,7	109,0	112,2	84,6	72,3
добыча полезных ископаемых,	93,3	121,9	88,8	123,2	118,

кроме топливно-энергетических					5
Обрабатывающие производства	97,8	98,2	95,9	113,6	105,2
производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	99,0	85,0	82,4	111,1	97,6
текстильное и швейное производство	115,3	119,2	74,9	115,5	98,7
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	258,3	14,4	165,4	189,3	116,3
обработка древесины и производство изделий из дерева	107,5	101,3	105,5	94,2	101,1
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	51,3	142,7	95,0	99,4	98,2
производство резиновых и пластмассовых изделий	119,0	102,7	71,0	94,0	95,6
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	99,4	150,1	141,4	129,1	132,2
прочие производства	101,9	177,1	85,5	100,2	100,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	97,0	105,8	95,6	101,9	105,3
производство, передача и распределение электроэнергии	94,6	107,7	91,0	103,2	105,1
производство, передача и распределение пара и горячей воды	98,8	101,8	105,9	99,4	90,8

Это свидетельствует о том, что и ныне действующие экономические механизмы, особенно налоговые законы, не способствуют развитию отраслей материального производства, платных услуг и т.п., несмотря на то, что именно они являются основой развития экономики.

На основании изложенного приходим к выводу о том что, необходимость пересмотра большинства экономических законов очевидна. И начать следует с реформирования налогового законодательства, пересмотрев его в пользу развития отраслей материального производства, в том числе промышленности, как основы дальнейшего развития экономики в целом.

Таким образом, учитывая все аспекты влияния действующих и разрабатываемых экономических законов на результаты реализации экономических реформ в регионах, можно и нужно создавать благоприятствующие условия для развития промышленности способной к выпуску конкурентоспособной продукции, в том числе и по импортозамещению, в каждом регионе.

При этом для развития промышленности в депрессивных регионах, с особо-сложными условиями для производственной деятельности, которые имеют огромный потенциал по динамичному наращиванию объемов выпуска промышленной продукции, за счет освоению имеющихся минерально-сырьевых ресурсов, следует разрабатывать отдельные

экономико-политические преференции на переходной период.

Использованные источники:

1. Аганбегян А.Г. Экономика России на распутье... Выбор посткризисного пространства. – М.: АСТ, 2010. – 379 с.
2. Балакина Г.Ф. Особенности формирования стратегии социально-экономического развития региона в условиях модернизации // Регион: экономика и социология. - 2014. - №3 (83). - с. 113-127.
3. Балакина Г.Ф., Поподько Г.И. Нагаева О.С. Модель организации зоны особого социозэкологического режима природопользования для развития депрессивных регионов // Региональная экономика: теория и практика, 2015, №10(385) - с. 37-46.
4. Веселова Э.Ш. Что делает Татарстан успешным регионом // ЭКО, 2015, №1. - стр. 5-25.
5. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Реформы и регионы: Системный анализ процессов реформирования региональной экономики, становления федерализма и местного самоуправления. – М.: ЛЕНАНД, 2012. – 1024 с.
6. Мау В. Социально-экономическая политика России в 2014 году: выход на новые рубежи? // Вопросы экономики, 2015, №2. – с.5-31.
7. Махотаева М.Ю., Андреев В.Н., Копытова О.Н. Приграничное положение как ресурс развития региона // Региональная экономика: теория и практика. - № 44(275) – 2012. – с.2-12.
8. О концепции промышленного развития Республики Тыва. – Кызыл: ТуВИКОПР СО РАН, 1997. – 88 с.
9. Ойдуп Т.М., Полулях Ю.Г., Ададимова Л.Ю. Промышленный комплекс Республики Тыва // ЭКО, 2007, №11. – с.60-72.
10. Ооржак В.О. Формирование и реализация стратегии промышленного развития региона. – М.: Изд-во РАГС, 2002. – 125 с.

Опарин П.А.

студент гр. БЭс-143, 1 курс

Криони А.Е.

студент гр. БЭс-143, 1 курс

Шутько Л.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Кузбасский государственный технический университет

Россия, г. Кемерово

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КУЗБАССА С ДРУГИМИ РЕГИОНАМИ

Развитие международного сотрудничества региона базируется на его конкурентных преимуществах, с учетом существующих внешних положительных и отрицательных факторов. К основным конкурентным преимуществам Кемеровской области относятся наличие богатых сырьевых ресурсов, стабильный рост региональной экономики и, как следствие,

наличие внутренних резервов для модернизации и развития, а также развитая промышленная, финансовая и транспортная инфраструктура, кадровый потенциал. Внешним благоприятным фактором для развития взаимовыгодного партнерства с другими странами является стабильный спрос на топливную, металлургическую и химическую продукцию. На данный момент Кемеровская область эффективно использует свой сырьевой потенциал, а география внешнеторговых связей Кемеровской области достаточно широка и постоянно растет. На сегодняшний день международная торговля Кузбасса осуществляется с партнерами из 77 стран мира, на территории области осуществляют деятельность 123 предприятия с иностранными инвестициями.

Кемеровская область – это экспортно-ориентированный регион. Внешнеторговый оборот в 2013 году составил 7 млрд. дол. США, в том числе экспорт – 6,4 млрд. долларов США, импорт – 0,6 млрд. долларов США. Ведущими партнерами в осуществлении экспортно-импортных операций являлись страны дальнего зарубежья, торговля с которыми обеспечила 84,8 % стоимостного объема внешнеторгового товарооборота (Китай, Португалия, Соединенное Королевство Великобритании, Турция, Япония, Иран). Товарооборот со странами СНГ составляет 16,4 % от всего товарооборота области, при этом на долю Украины и Казахстана приходится 97,3 %. Основная доля (95,3 %) экспортных операций приходится на предприятия угольной и металлургической промышленности. [1]

К основным товарным позициям регионального экспорта относятся: металлургической продукции, ее доля в общем объеме экспорта достигает 70 %, доля угля – 42,3 %, деловой древесины – 37 %, доля продукции химического производства – 50 %. В наибольших объемах каменный уголь вывозился в Украину (16,1 % от общей стоимости поставок угля), Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (14,4 %), на Кипр (10,9%), Турцию (10,9 %), Японию (9,0 %), Финляндию (7,2 %), Румынию (4,6 %), Нидерланды 23,4 %), Испанию (3,5 %).

В объеме импортных операций удельный вес стран дальнего зарубежья составил 62,3 %, стран СНГ – 37,7 %. Импортные операции осуществлялись с партнерами из 54 стран мира. При этом 91,7 % стоимостного объема импорта обеспечила торговля с Казахстаном, Германией, США, Польшей, Китаем, Австрией, Украиной, Соединенным Королевством Великобритании и Северной Ирландией, Чешской Республикой, Италией. Основными поставщиками машин и оборудования (бульдозеров, погрузчиков, кранов, а также различных частей машин – клапанов, вентилей, двигателей и генераторов электрических) являлись такие страны как Германия (21,5 %), США (15,8 %), Польша (13,6 %), Австрия (10,4 %), Соединенное Королевство (10,1 %), Украина (7,3 %). В импорте продукции химической промышленности основную долю – 84,8 % стоимостного объема импорта химической продукции и 25,6 % общего объема импорта составляет оксид

алюминия из Казахстана. Кроме того, ввозятся ленты конвейерные и ремни приводные из вулканизированной резины, цементы и бетон огнеупорные и другие товары, металлы и изделия из них (ферросплавы, металлоконструкции из черных металлов и их части).[1]

В развитии международного сотрудничества России, в современных условиях делается ставка на Сибирь и Дальний Восток, была разработана программа развития компаний, имеющих достаточный экспортный потенциал. При этом многие кузбасские предприятия давно поставляют сырьё и продукцию за рубеж. Там же покупают и большую часть промышленного оборудования. Более того зарубежные партнеры Кузбасса, например, Китай меняют условия ввоза наших товаров, повышая экспортные пошлины на российский уголь и металл. Поэтому в нынешних условиях важно не только искать новые точки для сотрудничества, но и не потерять старых зарубежных партнёров. Вместе с тем сотрудничество с Китаем развивается.

На сегодняшний день Кузбасс – это регион, в котором внедряются и испытываются новейшие мировые технологии в угольной отрасли. Новая горная техника поставляется в Россию в соответствии с подписанным в сентябре 2014 года договором между китайской государственной корпорацией AVIC International и крупнейшей угольной компанией Кемеровской области и России ОАО «УК «Кузбассразрезуголь». Сегодня новая модель экскаватора WK-35 с объемом ковша 35 кубометров производства Тайюаньского завода TZ (Тайюань, провинция Шаньси, Китайская Народная Республика) работает на самом большом в Кемеровской области Бачатском угольном разрезе. Новый экскаватор способен переместить около миллиона кубометров горной массы в месяц и один может заменить три экскаватора самой распространенной на разрезах Кузбасса модели ЭКГ-15.[3]

Особое сотрудничество Кузбасс ведёт с бывшими странами Советского Союза, в т. ч. Белоруссией и т.д. С 1998 года товарооборот региона с республикой вырос в четыре раза и составляет более 330 млн. долларов США. В декабре 2013 года была подписана программа развития взаимного сотрудничества на 2014-2015 годы. В ней было намечено более 30 направлений и прежде всего, крупные инвестпроекты.[2] В этом году на территории Кузбасса начались испытания нового сверхмощного «БелАЗа» грузоподъемностью до 450 тонн, созданного белорусскими машиностроителями. Более того у Беларуси есть потребность иметь собственный угольный разрез в Кузбассе. Возможен и другой вариант – бартер, при котором Кузбасс будет поставлять уголь в страну по выгодной цене и без посредников, а в ответ будет получать «БелАЗы» или автобусы. Итак, международное сотрудничество Кузбасса со странами ближнего и дальнего зарубежья развивается с учетом существующих внешних положительных и отрицательных факторов, а также носит преимущественно

экспортно-ориентированный характер.

Использованные источники:

1. География внешнеэкономической деятельности Кемеровской области / [http:// www.8geo.ru/kuzbass/geografiya-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-kemerovskoj-oblasti](http://www.8geo.ru/kuzbass/geografiya-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-kemerovskoj-oblasti)
2. Особое сотрудничество / [http:// www.kuzbass85.ru/2014/10/22/osoboe-sotrudnichestvo/](http://www.kuzbass85.ru/2014/10/22/osoboe-sotrudnichestvo/)
3. Сотрудничество с Китаем / [http:// lentaregion.ru/15366](http://lentaregion.ru/15366)

Орехов Г.С.
старший преподаватель
кафедра МиИАЭП
Полякова К.О.
студент 2 курса
ФГБОУ ВПО «ОГУ»
Россия, г. Орел

**АНАЛИЗ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ
СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ООО «МОНОЛИТСПЕЦСТРОЙ»**

Аннотация: в статье рассматриваются организационная структура компании, ее бизнес-процессы, основные информационные потоки и связи, а также технологическая архитектура. Также исследуются проблемы предприятия и предлагаются меры по усовершенствованию существующей архитектуры.

Ключевые слова: архитектура предприятия, организационная структура, бизнес-процессы, информационные технологии.

Архитектура предприятия выделилась в отдельную дисциплину чуть более 20 лет тому назад и в настоящее время является основным средством достижения и поддержания конкурентоспособности любого предприятия или организации, особенно в сфере ИТ. По большому счету, архитектура предприятия – это прежде всего управление знаниями, т.е. процесс сбора и распространения информации о том, как организация использует и должна использовать ИТ в своей деятельности. Архитектура во многом способствует повышению эффективности работы предприятия, позволяет более полно использовать информационные ресурсы, проводит четкое разделение обязанностей между отдельными частями предприятия, а так же помогает совершенствованию производственной структуры. Это новая область исследований за свои 20 лет позволила внедрить ИТ технологии в развитие предприятий [1].

Рынок оказания услуг по строительству зданий и сооружений не теряет своей популярности. Данный сегмент рынка динамично развивается, благодаря развитию технологий появляются и активно внедряются новые способы строительных работ.

Рассмотрим архитектуру предприятия на примере строительной

компании ООО «Монолитспецстрой». Она включает в себя как бизнес-архитектуру с её компонентами (организационную структуру предприятия и бизнес-процессы) так и информационно архитектуру. Миссия компании заключается в строительстве зданий и сооружений с использованием современных и перспективных технологий мирового уровня [2].

В деятельности любого экономического объекта важную роль играют субъекты управления. Их взаимодействие в пределах предприятия описывается организационно-штатной структурой. В графическом виде она представляет собой иерархическую или древовидную структуру с указанием организационных связей. Пример описания организационной структуры строительной фирмы приведен на рис. 1.

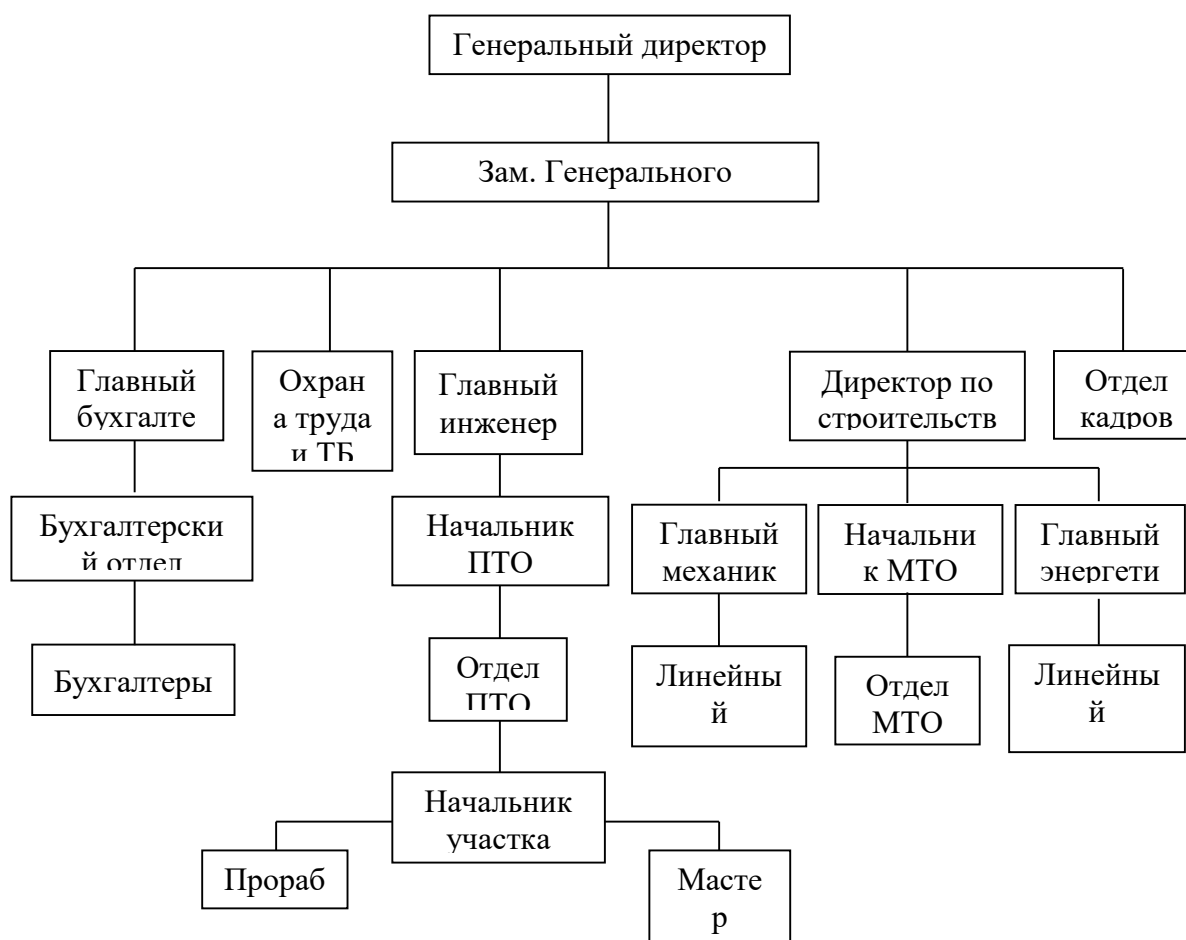


Рисунок 1. – Организационная структура компании «ООО «Монолитспецстрой»

Строительное производство характеризуется сложной системой организации управления и состоит из нескольких бизнес-процессов.



Рисунок 2. - Бизнес-процессы компании «ООО «Монолитспецстрой»

Выше приведен пример описания бизнес-процесса строительства, в котором процессы показаны в виде прямоугольников и связи между процессами в виде стрелок. В свою очередь каждый бизнес-процесс описывается последовательностью действий.

Формирование и поддержание в хорошем состоянии информационного поля предприятия весьма непростая задача, которая может быть решена только при условии нормального функционирования информационных потоков компании с использованием современных автоматизированных информационных систем управления. На рис. 3 показаны наиболее важные информационные потоки строительной компании «ООО «Монолитспецстрой».

1. Главный инженер получает от бухгалтерии информацию о сумме затрат и предоставляет сметы для формирования бюджета;

2. Главный инженер получает от отдела охраны труда и ТБ заключения по техническим проектам и предоставляет техническую документацию на предмет соблюдения норм охраны труда и ТБ;

3. Главный инженер получает от главного механика анализ состояния оборудования и предоставляет планы развития производства;

4. Главный инженер получает от главного энергетика технические задания на проектирование инженерных сетей и энергетических объектов и предоставляет проекты их реконструкции;

5. Главный инженер получает от отдела МТО производственные материалы и предоставляет заявки на них;

6. Отдел МТО производит закупки всех видов материалов;

7. Отдел ПТО осуществляет сдачу объектов в эксплуатацию;

8. Отдел кадров ищет потенциальных работников на рынке труда, нанимает персонал во все отделы.

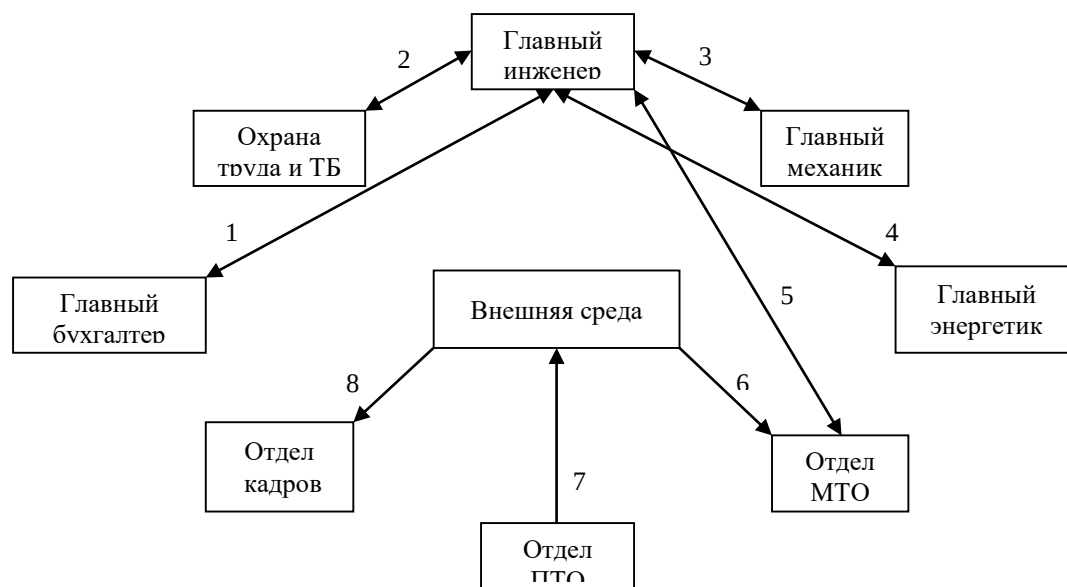


Рисунок 3. – Основные информационные потоки и связи

В современном строительном бизнесе все более активно используются информационные технологии и специализированное программное обеспечение, благодаря которым компания непосредственно функционирует [3].

Таблица 1. Технологическая архитектура компании «ООО «Монолитспецстрой»

Класс приложений	Приложения	Описание
Базовые транзакционные	1С-бухгалтерия, Microsoft Office 2013 (Microsoft ACCESS, Excel)	Позволяют вести основную документацию компании, создавать простые базы данных и т.д.
	Внутриорганизационная служба E-mail	Обеспечивает коммуникацию между сотрудниками и подразделениями
	Локальные сети	Обеспечивают взаимосвязь пользователей и компьютеров
	Google Chrome	Обеспечивает выход в интернет
	Windows 8.1	Операционная система большинства рядовых компьютеров
	KasperskyTotalSecurity	Антивирусная программа, защищающая компьютеры
Информационные	Средства видеоконференций: видеоконференцсвязи Mind в защищенной сети ViPNet	Обеспечивает видеосвязь между сотрудниками и клиентами

	Системы авторизации, системы аутентификации, Технология IPsec (сетевая безопасность), физическая безопасность центров обработки данных, FoxPro, SQL-системы управления базами данных	Приложения, обеспечивающие безопасность и сохранность данных (в том числе при их передаче)
Инновационные	Система хранения PowerVault	Хранение защищённых баз данных
	PreludePackage 0.9.0	Система обнаружения вторжений
	Бастион	Система защиты информации, закрытые сети и каналы передачи
	ERP	Система управления ресурсами компании
	"ГЕКТОР: Сметчик-строитель"	Программа расчета строительных смет и актов выполненных работ
	САП	Организационно-техническая система, выполняющая автоматизированное проектирование объекта

Для совершенствования строительной компании ООО «Монолитспецстрой» и дальнейшего ее развития необходимо перераспределение полномочий между заместителями генерального директора, так как у них значительно превышены нормы управляемости. В сложившейся ситуации необходимы изменения в структурах управления, которые должны быть направлены на создание условий для выживания за счет более рационального использования трудовых и материальных ресурсов, снижения затрат и более гибкого приспособления к требованиям рыночных отношений [4].

Усовершенствованная организационная структура строительной компании представлена на рисунке 4.

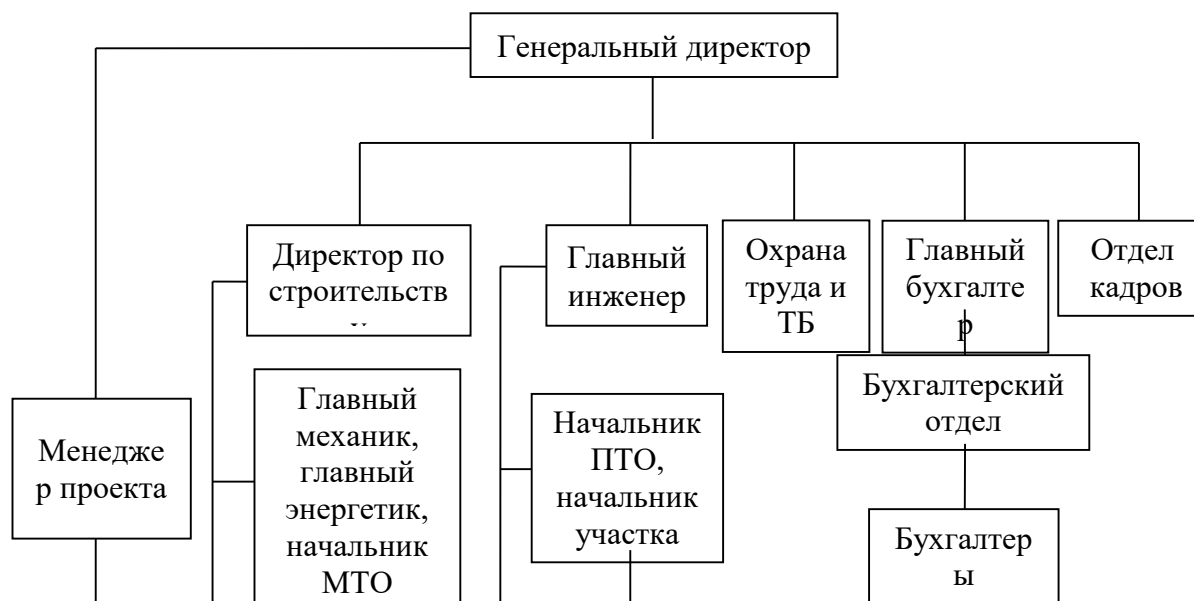


Рисунок 4. – Усовершенствованная организационная структура компании ООО «Монолитспецстрой»

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что архитектура предприятия – это процесс, а не результат. Эта наука позволяет понять, что организация представляет собой в действительности, поддерживать рациональный порядок ее устройства, а затем – приступить к ее планомерному развитию или трансформации с учетом всех важных обстоятельств. Разработка архитектуры предприятия является важным фактором, так как она во многом способствует повышению эффективности работ предприятия. Значение архитектуры предприятия постоянно увеличивается за счет эффективного использования существующих и эволюционного перехода к новейшим технологиям. Фактически, создание архитектуры предприятия является первым шагом на пути к предприятию, которое может реагировать на изменения в реальном времени.

Использованные источники:

1. ИНТУИТ. Архитектура предприятия. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.intuit.ru/studies/courses/995/152/lecture/4226?page=1>
2. Абрамов Л.И., Манаенкова Э.А. Организация и планирование строительного производства. Управление строительной организацией. – М.: Стройиздат, 1990. – 395 с.
3. Вендров А.М. CASE – технологии. Современные методы и средства проектирования информационных систем.- М.: «Финансы и статистика», 1998. – 178с.
4. Артамонов А.Н., Чикишева Н.М. Совершенствование организационных структур управления строительных фирм. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – 120 с.

Туризм как фактор развития здравоохранения

В современных условиях приобретает популярность медицинский туризм, который связан с поиском стран и регионов, располагающих наиболее благоприятными и выгодными условиями для лечения. Проблемы со здоровьем, решения которых туристы ищут за рубежом — это, прежде всего, онкология, заболевания глаз, сердечно-сосудистые заболевания, требующие хирургического вмешательства, а также болезни, при которых необходима пересадка органа. При лечении перечисленных заболеваний важное значение имеют современные технологии и специализированный послеоперационный уход. Основные факторы, которыми руководствуются россияне при выборе иностранного лечебного учреждения — высокое качество медицинских услуг, наличие специфических услуг и знание персоналом русского языка.

В настоящее время сформировался и активно развивается рынок медицинских услуг, расширяется его инфраструктура. Медицинский туризм оказывает большое влияние на национальные системы здравоохранения. При этом появляются современные технологии оказания медицинских услуг, совершенствуются методы обслуживания пациентов, повышается качество предоставляемых услуг.

Лечение за пределами места жительства сопровождается медицинский менеджмент, включающий перевод документов, подбор клиники, визовую поддержку, трансфер и многое другое. Туристы пользуются услугами агентов для организации поездки на лечение. Агентства выступают в качестве посредников при взаимодействии клиентов с иностранными медицинскими учреждениями и другими поставщиками услуг при формировании и реализации туров.

Агенты в сфере медицинского туризма могут быть условно разделены на три группы [5]:

- организации, которые планируют поездку, выступают в качестве представителя пациента, осуществляют поиск провайдера медицинских услуг за границей;
- туристские агентства, предлагающие турпакеты услуг;
- зарубежные провайдеры, осуществляющие сотрудничество с международными медицинскими учреждениями.

Агенты в сфере медицинского туризма могут выступать и в качестве гидов для туристов. Так, медицинский туризм сочетается с элементами культурно-познавательного вида туристской деятельности.

Туристу важно выявить положительные и отрицательные стороны использования услуг агентств. Сотрудничество с агентами в области

медицинского туризма имеет ряд преимуществ. Во-первых, агенты в сфере медицинского туризма обладают опытом, позволяющим успешно разрешать возникающие проблемы, включая обеспечение безопасности и страхования туристов.

Во-вторых, агентства медицинского туризма имеют достаточную информацию о степени надёжности медицинских учреждений, а также о качестве и стоимости услуг.

В-третьих, посредники осуществляют логистику, оформление документов, разрешений и организацию медицинского тура, в том числе проживание, трансфер и, при необходимости, послеоперационный уход. Некоторые медицинские посредники предлагают комплексные туры, стоимость которых ниже, чем самостоятельная организация поездки. Кроме того, агенты оказывают помощь в получении средств для медицинского туризма.

Однако имеются и недостатки сотрудничества туристов с агентствами:

✓ посредники работают с ограниченным количеством провайдеров медицинских услуг в определенных странах;

✓ стоимость турпакета, предлагаемого агентством, может быть выше стоимости комплекса услуг, приобретенного непосредственно у провайдера.

Для определения потенциала и перспектив развития медицинского туризма на определенной территории, на наш взгляд, целесообразно применение индексного метода для отдельных показателей [4]:

$$I = \frac{X}{X_{\max}}, (1)$$

где:

X - величина исследуемых показателей;

X_{max} – максимальная величина исследуемых показателей.

При негативном влиянии фактора используется следующая формула:

$$I = 1 - X/X_{\max}, (2)$$

Промежуточный индекс представляет собой сумму частных индексов в каждом блоке показателей:

$$I_p = I_1 + I_2 + \dots + I_n, (3)$$

где I₁, I₂...I_n – частные индексы.

Расчет интегрального индекса осуществляется следующим образом:

$$I_{nmt} = I_{p1} + I_{p2} + I_{p3}, (4)$$

где I_{p1}, I_{p2}, I_{p3} – промежуточные индексы.

Индекс потенциала медицинского туризма (*I_{nmt}*) для каждого муниципалитета определяется следующим образом:

$$I_{nmt} = I_{za} + I_{zv} + I_{kcp} + I_{mu} + I_{cmy}, (5)$$

где:

I_{za} – индекс загрязнения атмосферы;

I_{zv} – индекс загрязнения воды;

Иксп – индекс наличия коллективных средств размещения;

Иму – индекс наличия медицинских учреждений определенного профиля;

Исму – стоимость определенного вида медицинских услуг.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что в современных условиях медицинский туризм способствует появлению новых технологий обслуживания пациентов, расширению спектра и повышению уровня качества медицинских услуг.

Использованные источники:

1. Бабкин, А.В. Специальные виды туризма: учебное пособие / А.В. Бабкин. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – 252 с.
2. Гид в мире медицины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://treatment-abroad.ru>
3. Кусков, А.С. Курортология и оздоровительный туризм / А.С. Кусков, О.В. Лысикова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 325 с.
4. Орлова, В.С. Туристский потенциал Вологодской области / В.С. Орлова, Е.Г. Леонидова // Проблемы развития территории. – 2011. – № 4 (56). – С. 51-57.
5. Справочник по медицинскому туризму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.health-tourism.com>
6. Lundtorp, S. The resort lifecycle theory: Generating Processes and Estimation / S. Lundtorp, S. Wanhill // Ann. of Tour. Research. – 2001. – № 28 (4). – P. 947-964.

Осадчий И.С., к.психол.н.

доцент

кафедра ИП и УП

*Казанский национальный исследовательский технический
университет – КАИ им. А.Н. Туполева (КНИТУ – КАИ)*

Россия, г. Казань

ПРОФКОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В СОСТАВЕ МОБИЛЬНОГО ЦЕНТРА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: Рассмотрен подход к регулированию занятости населения региона в процессе профконсультирования с использованием возможностей мобильного диагностического центра.

Ключевые слова: занятость населения, рынок труда, мобильный центр, профконсультант.

Регулирование занятости населения является основным элементом современного рынка трудовых ресурсов, важным показателем региональной социально – экономической политики.

Мобильный центр занятости населения (далее-мобильный центр) ориентирован на проведение индивидуальных и групповых мероприятий по

оказанию методической и практической помощи в организации содействия занятости населения региона (учащихся, безработных и т.д.).

Мобильный центр предназначен для:

- сбора информации о трудовом потенциале региона и оказания информационных услуг населению и организациям в городах и сельской местности, сочетая в себе высокую мобильность и возможность работы с большими базами данных; мобильный центр позволяет использовать новые информационные технологии, оказывать комплекс услуг всем категориям граждан;
- организации и проведения индивидуальных и групповых мероприятий по профессиональному информированию, консультированию, психологической поддержке, трудоустройству;
- организации и проведения ярмарок вакансий учебных и рабочих мест.

Мобильный центр обладает возможностями и обеспечивает:

- быстрое развертывание и свертывание используемого оборудования;
- одновременный прием граждан специалистами службы занятости населения (инспектором, юристом, психологом, профконсультантом и т.д.);
- унификацию рабочих мест специалистов на приеме;
- использование специалистами единой базы данных в структурированной компьютерной сети;
- демонстрацию на рабочих местах и на экран учебных и специальных мультимедийных программ, учебных фильмов с аудио сопровождением;
- возможность проведения релаксационных мероприятий;
- оперативную распечатку направлений для трудоустройства, результатов психологического тестирования и других документов;
- возможность информирования населения посредством стационарной системы громкоговорящей связи;
- возможность актуализации компьютерных баз данных посредством глобальной сети Интернет.

Мобильный центр оборудован на базе автобуса средней вместимости с пятью стационарно созданными компьютерными рабочими местами, соединенными через сервер в единую компьютерную сеть. Техническое оснащение мобильного центра включает «видеодвойку», регулируемый проекционный экран (1200 x 1200мм), мультимедийный проектор, принтер, радиомикрофонную систему (с колонками и индивидуальными наушниками), ионизатор воздуха, переносную бортовую электростанцию.

Основная функциональная нагрузка ложится на работников, выполняющих функцию профконсультанта мобильного центра. К данной

деятельности привлекались студенты, обучающиеся по направлению «Управление персоналом» КНИТУ-КАИ в период прохождения производственной практики. Студенты – практиканты в составе Мобильного центра совершали выезды в близлежащие населенные пункты Республики Татарстан, где в качестве профконсультантов проводили тестирования среди разных категорий населения. Тесты были направлены на выявление различных умений, навыков и способностей клиентов мобильного центра, на определение типов и особенностей личности.

Профконсультант проводил интервью с гражданином, уточнял его запрос по конкретному виду профориентационной услуги (информация; профессиональная консультация; помощь в профессиональном самоопределении; активизации профессиональной позиции; профессиональный отбор; подбор профессий (специальностей), пользующихся устойчивым спросом на рынке труда для профессионального обучения; профориентационное сопровождение профессионального обучения).

В составе мобильного центра при оказании услуг в виде профессионального информирования профконсультанты знакомили граждан с состоянием регионального рынка труда, потребностями организаций в кадрах, возможностями профессионального обучения по определенным специальностям, формам и условиям их освоения, возможностям трудоустройства, в том числе в соседних регионах.

Оказание услуги гражданину осуществлялось с учетом имеющейся у него профессии (специальности), должности, освоенного вида деятельности и уровня профессиональной подготовки, квалификации, приобретенного опыта и навыков работы, рекомендаций о противопоказанных и доступных условиях и видах труда, собственных пожеланий гражданина к искомой работе (место расположения и режим рабочего времени, характер труда, оплата труда и т.д.).

Осуществляя профконсультирование лиц, проходящих тестирование в режиме индивидуальной беседы, работники мобильного центра оказывали им помощь в профессиональном самоопределении, выборе оптимального вида занятости или направления профессионального обучения на основе изучения интересов, намерений и других психологических особенностей личности с учетом медицинских противопоказаний к конкретным видам деятельности, потребностей общества и спроса на рынке труда; предоставляли рекомендации о возможных направлениях профессиональной деятельности (профессионального обучения), наиболее соответствующих его профессиональной подготовке, психологическим и психофизиологическим особенностям.

Проводя диагностику профессионально важных качеств гражданина профконсультанты:

- выявляли мотивы выбора профессии (специальности),

профессиональные интересы и склонности гражданина;

- выдавали рекомендации о возможностях трудоустройства или профессионального обучения;
- оказывали помощь в активизации познавательных процессов и формировании мотивации к обучению; в овладении навыками поведения на современном рынке труда с целью эффективного трудоустройства после профессионального обучения.

Студенты выполняли работу по оказанию услуг в профессиональной ориентации населения. Практика была организована на рабочих местах профконсультантов мобильного центра непосредственно в г.Казани и районах республики: выполнено более 30 выездов, около 800 граждан получили профориентационные и консультационные услуги.

Старательность и ответственность были проявлены студентами – практикантами на традиционных специализированных ярмарках вакансий и рабочих мест для молодежи, проводимых в выставочном центре, при консультационно-диагностической работе в школах, лицеях и гимназиях г.Казани и некоторых муниципальных образований РТ.

Необходимо особо отметить работу студентов при оказании профориентационных услуг социально – незащищенным категориям граждан специализированных организаций региона:

- готовящимся к освобождению осужденным исправительных колоний ФКУ ИУ № 18 ГУФСИН по РТ;
- пациентам Республиканского центра для детей и подростков с ограниченными возможностями.

В работе студентов основной акцент делался на предоставление гражданам рекомендаций о выборе возможных направлений профессиональной деятельности, наиболее соответствующих психологическим особенностям на основе результатов психологической и профориентационной диагностики. Сотрудничество и совместная работа рядом с опытными специалистами и руководителями службы занятости во время практики помогает студентам в профессиональном становлении, освоении навыков самостоятельной работы в профессии.

*Осталец Н.Е.
магистрант*

*Горбунова И.В., к.ю.н.
научный руководитель, доцент
кафедра государственного права
Институт истории и права ХГУ им. Н. Ф. Катанова
Россия, г. Абакан*

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрена нормативно-правовая база

противодействия коррупции в России.

Ключевые слова: коррупция, государственная служба, противодействие коррупции, нормативно- правовые акты.

Исторически противодействие коррупции всегда было сопряжено с централизацией власти и усилении бюрократических тенденций. Стремление создать препятствия для разрастания организованной преступности и возможности её влияния на различные эшелоны власти в российской истории отмечались всегда, другой вопрос о наличии ресурсов, системности и законодательном урегулировании этих вопросов решались в разные исторические эпохи по - разному. И для современного законодательства урегулирование проблем противодействия коррупции не явилось стихийным, спонтанно возникшем в политической элите явлением. Сегодня можно констатировать, что российское антикоррупционное законодательство формировалось постепенно на протяжении нескольких десятилетий, и этот процесс ещё не закончен. К моменту провозглашения приоритетных мер по противодействию коррупции, правовая основа была уже сформирована (2008 год). Весь последующий период шла конкретизация организационных, правовых и специальных мер противодействия коррупции.

До момента принятия Федерального закона от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», и последующих федеральных актов правовая база характеризовалась наличием ограничительных механизмов противодействия коррупции прежде всего в охранительных отраслях законодательства: УПК РФ, УК РФ, Федеральный закон от 12 августа 1995 г. №144-ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности», соответствующие положения ныне утративших силу Законов РФ «О милиции» и «О федеральной службе безопасности», а также иных нормативных правовых актов. Существующие нормы не представляли собой адекватную базу предупреждения и борьбы с коррупцией и носили лишь фрагментарный характер, осуществляя противодействие не массовой, а лишь розничной коррупции.

Определенным этапом усиления существующей правовой базы стало принятие 2008 году соответствующих федеральных законов, позволивших выйти на уровень не только борьбы, но и профилактики коррупционных правонарушений. Следует, отметить, что инициатива расширения антикоррупционного законодательства шла сверху с учетом обширного опыта зарубежных стран и могла осуществляться тремя наиболее приемлемыми способами:

- закреплением общих подходов к противодействию коррупции в ФЗ;
- систематизацией действующих антикоррупционных норм в специальном законе;
- введение новых правовых норм или модификация уже действующих в целях противодействия коррупции.

Необходимость принятия специального закона объяснялась рядом факторов, том числе систематизацией терминологических определений, определением сфер общественной жизни, подверженной коррупционным рискам и так далее. Практически значимым явилось возможность сочетания правовых и иных мер нейтрализации коррупционных проявлений. Значительное повышение потенциала правовых актов в данной сфере связано с координальными изменениями в кадровой работе государственного аппарата, применение принципа личной ответственности за реализацию порученных полномочий, требования безупречному и эффективному исполнению государственными или муниципальными служащими своих должностных обязанностей как основание для продвижения по службе.

Если давать характеристику второму способу, то следует отметить, что российское антикоррупционное законодательство существует как межотраслевой правовой институт. Ядром антикоррупционного законодательства в специальной юридической литературе принято считать Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» и ряд Указов Президента РФ, а его системообразующими факторами - нормы различных отраслей права.

Правовая основа противодействия коррупции представлена системой нормативных правовых актов различных уровней. Системно образующим документом в данной сфере выступает Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», который является не столько актом прямого действия, сколько программным документом. Данный закон:

- 1) раскрывает основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе;
- 2) определяет правовые основы противодействия коррупции;
- 3) провозглашает основные принципы противодействия коррупции;
- 4) устанавливает основы международного сотрудничества Российской Федерации в области противодействия коррупции;
- 5) определяет организационные основы противодействия коррупции (полномочия Президента Российской Федерации, Федерального Собрания Российской Федерации, Правительства Российской Федерации, иных федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в сфере противодействия коррупции);
- 6) перечисляет основные меры по профилактике коррупции и в определенной степени раскрывает содержание некоторых из указанных мер [1].

Однако, существующая юридическая практика позволяет прийти к выводу, что такая конструкция имеет ряд недостатков:

1. созданные межотраслевые институты не являются

«самодостаточными», так как в своей основе не содержат альтернативную отраслевую технологию реализации антикоррупционных норм;

В правоприменительной практике существует четкая градация антикоррупционных норм по конкретным отраслям права. Такая юридическая конструкция означает, что при анализе условий коррупционного деяния в сфере действия уголовного права, придется рассматривать в рамках иной отрасли (административного права), а при анализе действия сторон (помощников, не претендующих на роль соучастников) - в рамках гражданского права. Всё это делает механизм противодействия коррупции слишком громоздким, а само доказывание по данной категории дел труднореализуемым.

2. Определенный блок антикоррупционных норм введен в действие подзаконными актами, то есть является решением органов исполнительной власти. Хотя сильной стороной данных актов является их оперативность, но тем не менее встает серьезный вопрос о юридической силе и приоритетности применения правовых предписаний.

3. В ряде случаев на первом этапе создания антикоррупционного законодательства отмечалось противоречие между законодательством о противодействии коррупции и Конституцией. Эти противоречия уже широко обсуждены в научной и популярной литературе. Например, неконституционно требовать от лица свидетельствовать против себя, а именно так предлагает поступать антикоррупционное законодательство в случае, если в отношении лица или его коллег совершаются похожие на коррупцию действия[3].

По мнению Л. Ю. Грудциной: «коррупция представляет собой не что иное, как торговлю властными полномочиями в государственном и негосударственном секторах» [2, С.87-96]. Её мнение о сущности коррупции сводится к пониманию её как продажи распорядительных актов как неэквивалентного обмена власти на деньги в ущерб принципу социальной справедливости. Подкуп является стержнем коррупции, присутствует в ней всегда, в обязательном порядке.

Периодическое внесение изменений в антикоррупционное законодательства связано с динамично развивающимися экономическими отношениями, административной реформой и рядом других объективных факторов, что позволяет надеяться на эффективную работу законодателя в части совершенствования антикоррупционного законодательства.

Использованные источники:

1. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25 дек. 2008 г. № 273-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 19 дек. 2008 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 22 дек. 2008 г.; в ред. Федер. закона от 22 дек. 2014 г. № 431-ФЗ // Собр. законодательства Российской Федерации. 2008. № 52 (ч. 1), ст. 6228; 2014. № 52 (часть I), ст. 7542.

2. Грудцына Л. Развитие личной свободы индивида как основа формирования гражданского общества // Право и жизнь. 2011, № 151(1). С.87-96.

3. Рагулин, А. В. Адвокат в уголовном процессе: учебно-практич. пособие / А. В. Рагулин; под общ. ред. И. Л. Шерстневой. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 480 с.

*Островских Т. И., к.э.н.
доцент*

Неница Л. А.

студент 4-го курса

Старухина Я. А.

студент 5-го курса

*Хакасский технический институт – филиал
Сибирский федеральный университет*

Россия, г. Абакан

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА

Конкурсный отбор прошли инвестиционные проекты, получившие в соответствии с Положением о конкурсном отборе утвержденное значение интегральной оценки. В нем участвовали 25 субъектов Российской Федерации, в том числе Хабаровский, Алтайский, Забайкальский края, Новосибирская, Орловская, Ивановская области, Республики Калмыкия, Ингушетия, Дагестан и другие. По итогам Координационного совета Федеральной целевой программы (ФЦП) «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)», представленные Республикой Тыва инвестиционные проекты вошли в перечень мероприятий второго этапа Программы на 2015-2018 гг. с финансированием из федерального бюджета в запрашиваемом объеме. В первый этап реализации программы вошли такие объекты, как инженерная и транспортная инфраструктура туристских объектов [1]. Реализация этой программы началась в 2014 г. с началом строительства обеспечивающей инфраструктуры гостиничного торгово-развлекательного комплекса в столице республики городе Кызыле.

Республика Тыва расположена в центре Азии на юге Восточной Сибири, граничит с Монголией, Иркутской областью, Республикой Хакасия, Республикой Бурятия, Республикой Алтай и Красноярским краем. Общая площадь территории 168,6 тыс. кв. километров. Тыва представляет собой гористый регион с чередованием горных хребтов и межгорных котловин. Около 80% территории занимают горы, и лишь оставшаяся ее часть – равнинные участки. Горы играют роль стены, изолирующей от внешних климатических изменений, определяя климат республики как резко континентальный. Лето умеренно тёплое в горах и

жаркое в котловинах. Зимой температура воздуха обычно составляет от 30 - 40 °С; летом от +25 до +35 °С. Наиболее благоприятное время года – поздняя весна и ранняя осень. По территории Тувы распространены участки многолетней мерзлоты. Около 3 млн. га территории республики покрыто кедровыми лесами, что составляет 11 % всех кедровых лесов России. В столице республики городе Кызыле находится географический центр Азии, мемориальный памятник которому установлен на набережной у слияния рек Большого и Малого Енисея.

Богата республика подземными и минеральными водами различных групп, такими как углекислые (холодные и термальные), кремнистые термальные, радоновые, сульфидные, кислые железистые и без специфических компонентов. Разведаны и используются для бальнеологического применения на республиканских курортах минеральные воды Чедерского и Уш-Бельдирского месторождений. На курорте на озере Чедер также используют лечебные грязи и рапу, бальнеологический курорт Уш-Белдир известен своими уникальными горячими источниками. Кроме этого есть минеральные воды, пригодные для розлива.

Высокие горные хребты чередуются с глубокими котловинами – рельеф местности республики Тыва динамичен и несет в себе мощный заряд созидательной энергии. Особенно остро это ощущает, задуманный бетоном и правильной геометрией, житель города. Уникальные природные и климатические условия – одна из главных причин, почему Тыва является одним из самых перспективных мест для развития туризма по России.

Коренные жители республики – тувинцы. Тувинцы – кочевники, они и сейчас живут по традициям и правилам своих предков, бережно сохраняя и передавая из поколения в поколение, как семейные реликвии, все богатство и разнообразие этнической культуры. Уникальный национальный вид искусства тувинцев – горловое пение. Стоит услышать его вживую лишь однажды – и почувствуешь, как каждая клеточка тела словно попадает в некий резонанс с энергией космоса, вселенной, всего живого и настоящего. Туризм в Тыве открывает для путешественника удивительные места.

Туристический интерес к Республике Тыва заключен не только в погружении в культурные и исторические традиции – изумительные уникальные кедровые леса, покрывающие значительную часть территории, многочисленные исторические памятники, охраняемые природные заказники и заповедники, культурно-этнографические объекты, лечебные источники.

Убсу-Нурский биосферный заповедник – внесен в список памятников Всемирного наследия ЮНЕСКО, насчитывает более трехсот видов редких пернатых, более тысячи видов растений (многие включены в Красную книгу), восемьдесят видов млекопитающих – редчайшие ирбис, кот манул, снежный барс, горный архар, северный олень и другие обитают в этом нетронутом уголке.

Туризм в Тыве развивается весьма стремительно – этому способствует политика правительства, применяющая поддерживающие и развивающие программы. Открываются новые направления и маршруты, расширяется спектр предлагаемых туристам услуг, заметно улучшается уровень сервиса [2]. Серьезный толчок к развитию туризма в Тыве стало официальное ознаменование 2010 года – годом туризма в республике. В девяти километрах от Кызыла – столицы республики – планируется создание образцового стойбища, с сохранением максимально возможного количества элементов культуры и быта кочевников. Живущая там семья, будет вести домашнее хозяйство принимать туристов в соответствии с национальными обычаями кочевников.

Сейчас все больше путешественников выбирают в качестве отдыха туризм по России. Это справедливо, правильно, оправдано и обосновано – как можно изучать культуру и жизнь других народов, познавать суть обычаев и уклада жизни чужестранцев, не зная и не помня, не имея представления о родной стране, не познакомившись с теми, кто испокон веков живут рядом и давно уже стали кровными родственниками.

Сохранились исторические и архитектурные памятники, созданы музеи, отражающие историю республики в целом, ее отдельных районов и столицы, и ее выдающихся граждан, природные богатства региона и уникальные археологические открытия. Национальная культура, традиционный уклад жизни тувинцев, быт русских староверов, шаманизм и горловое пение привлекают большой интерес искушенных туристов.

Слабые стороны: наряду с сильными сторонами как факторами развития сферы туризма Республики Тыва в качестве основных слабых сторон могут быть выделены следующие:

- отсутствие практики создания благоприятных условий для инвестиций в средства размещения туристов и иную туристскую инфраструктуру;
- отсутствие концепции и стратегии развития туристической отрасли;
- неудовлетворительное состояние объектов показа;
- отдаленность республики от международных путей сообщения и дорогой проезд, слабая развитость услуг авиации;
- недостаточное число гостиниц, несоответствие качества услуг средств размещения международным стандартам, недостаточная их оснащенность современными техническими средствами для обслуживания иностранных туристов; отсутствие информационно туристских центров, путеводителей, информации в атласах дорог о туристских объектах.

Наиболее популярными видами отдыха в Тыве являются следующие разновидности туризма: активный туризм – одна из наиболее распространенных форм отдыха; лечебно-оздоровительный туризм; сельский туризм; этнокультурный и событийный туризм; эзотерический туризм; экологический туризм. Здесь чистый воздух, реки и озера,

девственная тайга, богатая разнообразием флоры и фауны. На территории Тывы обитают 85 видов млекопитающих и 300 видов птиц.

Туристы могут наблюдать и наслаждаться дикой природой. Турфирмы республики предлагают пешие и конные маршруты, проходящие по красивейшим местам, где есть возможность искупаться в озере или реке, полакомиться лесной ягодой, грибами, собрать лекарственные травы. Или просто подышать свежим воздухом, очистить легкие, засоренные выхлопными газами мегаполисов, пожить в гармонии с природой вдали от городской суеты и постоянных автомобильных пробок.

Географическое положение Тывы на стыке между восточносибирскими таежными и центрально-азиатскими полупустынными ландшафтами предопределило богатство ее флоры и фауны, более 60 процентов территории представляют собой охотничьи угодья. Флора и фауна поражает своим разнообразием, северный олень и снежный барс здесь живут рядом с верблюдом и красным волком.

Несмотря на это, Тыва еще не стала местом массового туризма, поскольку здесь нет хороших гостиниц и телефонной связи, за исключением столицы. Нет в достаточном количестве автомобильного, воздушного и водного транспорта для того, чтобы добраться до многих интересных мест, но это не исключает туристической привлекательности Тывы.

Ближайшая железнодорожная станция находится в Абакане, в 400 км от города Кызыла, до Тывы можно добраться либо на автобусе или на самолете, распространены индивидуальные вертолетные трансферты до труднодоступных мест.

В Тыве можно увидеть нечто большее, чем экзотические достопримечательности и исторические памятники. И это нечто – душа народа, простых людей, в общении с ними познается особый, ничем несравнимый вкус каждой страны и каждого этноса то, что больше всего ценил, к примеру, Хемингуэй и другие великие люди.

Еще одна достопримечательность Тувы – горловое пение. Удивительным умением одарила природа кочевников центра Азии – умением одновременно воспроизводить мелодию двух тонов: основного (речевого или певческого) и наложенного на него второго, мелодического тона. Горловое пение существует в Туве в пяти основных жанровых формах. Слушать такой концерт, разумеется, лучше не на эстрадной площадке, а на тувинском просторе. И все же, какое путешествие без рукотворных достопримечательностей. Предмет гордости и символ Республики Тыва это обелиск "Центр Азии". На двухметровом мраморном постаменте золотом написаны на русском, тувинском и Английском языках слова "Центр Азии". На постаменте – шар земли, а выше десятиметровый трехгранный шпиль.

Активный туризм здесь не особенно развит просто потому, что в республике практически нет специализированных агентств. Поэтому занимаются здесь рафтингом, конным туризмом и прочими

захватывающими дух путешествиями в основном самостоятельно – любители, профессионалы, приезжие авантюристы. Такая вот страна, и неудивительно, что именно эту землю облюбовал коронованный лидер целебных растений женьшень.

Развитие въездного и внутреннего туризма в Республике Тыва существенно сдерживается недостаточным ассортиментом туристического продукта, высокой стоимостью и качеством транспортных и гостиничных услуг, отсутствием системы научного и рекламного информационного обеспечения продвижения республиканского туристского продукта на внутреннем и внешнем рынках, благоприятных условий для инвестиций в средства размещения туристов, инфраструктуру туризма. В настоящее время коллективные средства размещения, построенные еще в советское время, частично реконструированы. Средний показатель загрузки гостиничных комплексов низкий. Вопросы качества обслуживания и получения сертификации для гостиничного комплекса остаются актуальными.

В ходе проведенного анализа состояния и развития туристского рынка выявлены сильные стороны: Республика Тыва обладает достаточно высоким рекреационным потенциалом международного, государственного, межрегионального и местного значения, имеет уникальные природные ресурсы для организации отдыха и лечения.

Какой бы регион для туризма по России вы ни выбрали – республика Тыва обязательно удивит и обрадует, радушно встретит, наполнит впечатлениями и подарками и проводит как самого дорогого гостя.

В Тыве есть рестораны, гостиницы и туристические комплексы, и особенно интересен и экзотичен юрточный комплекс Ай (Луна). Это прекрасный аил в 17 км от Кызыла, состоящий из 16 великолепных войлочных юрт, оформленных тувинским интерьером.

Емкость туристического и гостиничного комплекса в республике составляет не более 500 чел. мест единовременного размещения. Безусловно, это очень мало, при высоком интересе к экологическому туризму, как граждан России, так и зарубежных туристов. Учитывая рекреационный потенциал данной территории необходимо привлечение инвесторов в строительство комфортабельных гостиниц, туристических комплексов, баз отдыха и расширение действующих оздоровительных центров в соответствии с европейским сервисом.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 2 августа 2011 г. № 644 “О федеральной целевой программе "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)".
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 25 апреля 1997 г. № 490 «Об утверждении правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации» (в ред. Постановлений Правительства РФ от

02.10.1999 № 1104, от 15.09.2000 №693, от 01.02.2005 № 49, от 06.10.2011 №824, от 13.03.2013 N 206).

*Офицеров-Бельский Д. В., к.и.н.
доцент
кафедра гуманитарных дисциплин
Широких Д.М.
студент 2 курса
НИУ «Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

АВТАРКИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА ФАШИСТСКОЙ ИТАЛИИ

АННОТАЦИЯ

Мировая экономика находится в постоянном, непрерывном развитии, в поиске все более совершенных способов организации экономической деятельности. Развитие сопровождается подъемами и спадами, кризисами и периодами резких экономических взлетов, а также новыми экономическими идеями и программами. В жизнь такие программы воплощаются далеко не всегда так, как было задумано изначально: не все цели некоторой программы могут быть достигнуты и не все результаты могут оправдать ожидания. Итак, изучение причинно-следственной связи между экономическими планами и полученными результатами помогает избежать ряда ошибок и наиболее грамотно спланировать экономическую деятельность.

В первой половине XX века в Европе происходили такие события, которые во многом изменяли политическую, экономическую и идеологическую структуру европейского общества. Распространившаяся во многих европейских странах идеология фашизма оказала значительное влияние практически на все стороны жизни общества. В Италии фашизм получил распространение уже в 20-е годы XX в. и продержался до 1943 года. В данной работе будут рассмотрены его особенности.

Огромное влияние на формирование фашистской идеологии в Италии оказала Первая мировая война, а именно тяжелое положение страны после нее. Обострились не только экономические вопросы, но и классовые противоречия, в основу которых легли недовольства пролетариата. Классовая борьба была, кроме прочего, обусловлена особенностями довоенного развития Италии. Особенности объединения страны в XIX веке определили сохранность черт феодализма в сельском хозяйстве, что приводило к ограничению обмена товарами между городом и деревней. Это, в свою очередь, ограничивало размеры внутреннего рынка страны и, как следствие, замедляло темпы развития промышленности в целом. Положение населения, а в первую очередь крестьян, усугубляло тяжелое налоговое бремя: налоговые сборы в Италии были на тот момент самыми большими в Европе.

Тем не менее, во время Первой мировой войны в Италии происходил рост тяжелой промышленности, который был обеспечен необходимой милитаризацией. Это способствовало усилению позиций крупного капитала и экономическому развитию страны. Однако положение промышленности после войны оказалось еще более неудачным, чем до войны, так как помимо уменьшения внутреннего рынка были потеряны некоторые внешнеэкономические связи. Результатом огромных затрат на военные нужды оказался государственный долг, который возрос более чем в три раза.

Таким образом, стоит отметить, что послевоенная экономическая ситуация требовала решительных действий со стороны государства. Именно в эту эпоху сформировалась фашистская идеология, которая легла в основу фашистской партии, созданной Бенито Муссолини в 1919г.

Фашистская партия достаточно быстро заручилась поддержкой не только представителей мелкой буржуазии, но и крупных монополистов, представителей крупного капитала. Лозунги партии имели социалистическую и националистическую направленность, что помогало ей обрести массу последователей. Конкуренты фашистской партии не смогли оказать ей сопротивление.

Итальянское общество переживало кризис либерального государства: все меньше людей продолжали верить в либерализм и парламентаризм, набирало силу рабочее революционное движение. Таким образом, сформировалась основная идея фашистской партии: идея борьбы за сильное, авторитетное, надклассовое государство. В этом они получили поддержку мелкой буржуазии, а также правящих классов.

Экономическая политика итальянской фашистской партии была направлена на поддержку монополий, однако говорилось о том, что интересы монополий совпадают с *общими* государственными интересами. Нужно отметить, что такая направленность способствует концентрации капитала в руках крупнейших монополистов и обеспечивает им возможность влиять на государственный аппарат. Представители крупного капитала поддерживали фашистскую партию потому, что знали, что именно так смогут добиться необходимой государственной поддержки. Действительно, представители монополистического капитала имели огромное влияние на планирование государственных мероприятий и установление цен. Тем не менее, существовали и разногласия между монополиями и государством.

Представители фашистской партии призывали к значительному государственному вмешательству в экономику, к государственной диктатуре и экономической централизации. Тем не менее, как говорят исследователи, на деле государственное вмешательство было не значительным, кроме того, подчеркивалась незыблемость частной собственности. Одним из государственных экономических мероприятий было принудительное картелирование предприятий одной отрасли. Я думаю, что во время экономического кризиса такие меры были направлены на поддержку

крупных капиталистических объединений.

Одной из наиболее ярких особенностей экономики фашистской Италии является политика автаркии. Некоторые слои населения потеряли от такой политики, однако значительная часть буржуазного населения извлекла из этого выгоду. Некоторые считают, что причиной появления идеи политики автаркии являются экономические санкции против Италии. Кроме того, неблагоприятное состояние внешней торговли Италии, то есть ее дефицит, делало необходимым проведение политики автаркии, с помощью которой итальянское правительство старалось решить проблему.

Фашистским правительством предпринимались попытки выработки у народа *автаркического духа*, однако они не увенчались успехом. Тем не менее, такая политика активно проводилась, для чего необходимо было не только максимально использовать итальянское сырье, но и менять структуру итальянской промышленности и ограничивать потребление. Для этого был создан особый государственный орган – *Верховная комиссия по автаркии*. Ее задачей было контролировать капиталовложения (преимущество было у предприятий военно-промышленного комплекса), возможность расширения отдельно взятых предприятий и распределение ввозимого из-за границы сырья. Государственные концерны также имели большое значение при проведении политики автаркии: они финансировались государством, из-за чего достаточно быстро становились монополистами в своей отрасли. Именно с помощью таких концернов возможно было наиболее успешно контролировать импорт.

Итак, результаты политики автаркии в Италии принято считать в большей мере негативными. Дело в том, что не удалось увеличить объемы добычи местного сырья, соответственно, снижались объемы производства и росли цены. Таким образом, автаркическая экономическая политика не обеспечивала увеличение темпов промышленного роста, а, напротив, их снижала по сравнению с годами, предшествующими Первой мировой войне. Тем не менее, существует мнение о позитивном влиянии фашизма на экономику Италии. Так, например, химическая отрасль сделала огромный шаг вперед благодаря государственному протекционизму и военными заказам. Направление на подготовку промышленности к войне позволило обеспечить рынок сбыта для многих отраслей.

Оценивая результаты экономической политики фашистской Италии, необходимо заметить, что положение рабочих было достаточно тяжелым. Заработные платы были очень низкими, за исключением незначительного количества рабочих военно-промышленного комплекса. Усиливался государственный налоговый гнет. Это иллюстрирует тот факт, что подготовка к войне происходила именно за счет рабочего класса.

Таким образом, автаркическая экономическая политика в большей степени негативно сказалась на экономике Италии в целом, так как недостаток и дороговизна местного сырья не позволяли промышленности

развиваться с желаемыми темпами. Уровень жизни обычного населения, то есть рабочего класса, снижался, в то время как происходило усиление концентрации капитала, и все более повышался уровень жизни представителей крупного монополистического капитала.

Использованные источники:

1. Антонов М. Ф. Глава 2. – М., 2008 – 592с.
2. Меерсон Б.М., Прокудин Д.В. Фашизм в Италии – 12с.
3. Филатов Г.С. История фашизма в Западной Европе– М., 1978 – 602 с.
4. Электронный ресурс «История после Первой мировой войны»
<http://www.agitclub.ru/front/fran/resist01.htm>

Охотник А.Н.

студент гр. БЭс-143, 1 курс

Шутько Л.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Кузбасский государственный технический университет

Россия, г. Кемерово

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В последние время мы довольно часто видим упоминания о развитии реального сектора экономики России. В большинстве случаев данная проблема получает огласку от экономистов, политиков и государственных чиновников. Они неоднократно выражали и выражают свою озабоченность по поводу положительных изменений в указанной сфере.

Реальный сектор является важнейшей частью экономики любой страны, так же как и сама экономика является основой любого общества. Именно этот сектор является фундаментом в формировании большей части государственного бюджета России и, следовательно, обеспечивает выполнение социальной функции государства.

Но для начала зададимся таким вопросом: а что же такое реальный сектор экономики? Это совокупность отраслей экономики, производящих материально-вещественные и нематериальные блага стратегического или производственного назначения. Реальный сектор экономики охватывает как малые и средние, так и крупные предприятия разных организационно-правовых форм. Но многие авторы подразумевают под реальным сектором лишь сферу материального производства и предпочитают не относить к нему торговлю, услуги и науку.

Прошедший мировой кризис 2008 года выявил большую устойчивость экономик стран, которые имеют у себя развитый сектор производства. Но страны, которые активно внедряли идею мирового разделения труда и, где производство выводилось за пределы конкретной территории, пострадали больше, чем те страны, где данный подход не был распространён.

Так же мировой финансовый кризис показал, что стоимость компаний,

которые предоставляют услуги в области информационных технологий и связи весьма завышена. Акции этих компаний значительно потеряли в цене, так как они не были обеспечены реальными основными фондами. И опять же, если население страны составляет 60-120 млн. человек, которые обеспечиваются работой лишь за счет сферы услуг, науки, финансового сектора и государственной службы – это позволяет сделать вывод о том, что реальная эффективность экономик развитых стран не может быть высокой, потому что инвестирования трудовых ресурсов в сферу материального производства не происходит.

Для России данный путь развития неприемлем, поскольку обеспечение безопасности страны остается актуальной и важной задачей.

Все предприятия реального сектора экономики нуждаются в юридической, экономической и финансовой поддержке институтов, которые способны активно отстаивать интересы конкретных производителей перед различными органами власти. И хотя в России приняты закономерности инновационного развития и есть курс на поддержку реального сектора экономики, в действительности коррупция и административные барьеры препятствуют данным методам.

И если глянуть назад в девяностые годы, то мы увидим, что на протяжении многих лет в России продолжается экономический спад. ВВП тогда сократился на 42 %, а промышленное производство на – 54 %. В обрабатывающих отраслях промышленности наблюдался наибольший спад.

В конце 90-х произошло незначительное увеличение экономического роста в сфере материального производства, поскольку девальвация рубля способствовала уменьшению спроса на импорт. Значительно высокий экономический рост можно наблюдать так же с 2000 по 2008 год. Российские компании получили возможность расширить производство импортнозамещающих товаров. Экономический рост, который связан с замещением импортных товаров, упирается в ограниченность внутреннего спроса на товары российского рынка. Низкий уровень инвестиций в реальный сектор экономики связан с отсутствием целенаправленной поддержки государства.

Чтобы предотвратить угрозу нового спада в промышленности необходимо принимать меры для повышения покупательной способности населения. Помимо этого у России есть не менее важный «человеческий капитал», который является одной из важных предпосылок для экономического роста. Квалифицированные рабочие и высокий уровень образования населения могут очень сильно помочь вернуться в реальный сектор экономики.

Значительным фактором экономического возрождения России последних десятилетий является рост производительности труда. Она увеличилась в среднем на 6-7% в год и обеспечила прирост ВВП на душу населения. Величина производительности выросла в среднем на 18 %.

Производительность труда в России в отраслевом резерве составила 33 %, в жилищном строительстве – 21%, а в электроэнергетике – 15 %.[4]

Для государства экономический рост реального сектора экономики очень важен, поэтому перед властями стоят значительные задачи для реализации данного направления. Реальный сектор необходимо вытащить из депрессии, в которой он прибывает довольно длительное время, несмотря на постепенное улучшение экономического положения. Необходимо остановить разрушение инфраструктуры и старение технологических мощей.

Основной задачей государства на данный момент является то, что необходимо целенаправленно совместными усилиями властей и отечественных предпринимателей адаптировать к требованиям рынка все предприятия реального рынка, которые будут способны производить продукцию, пользуясь платежеспособным способом.

Для решения проблем в развитии реального сектора экономики государство проводит политику уменьшения налогов. Оптимальной в этом отношении для России является цифра в 35 % на долю налоговых изъятий. При более жестких условиях налогообложения частный капитал не сможет эффективно применяться в экономике страны. Чтобы шло привлечение иностранных инвестиций и происходило эффективное развитие национального капитала необходимо, чтобы налоговый климат был благоприятным.

Так же без взаимодействия с финансовым сектором нельзя решить задач по развитию реального сектора. Для этого необходима политика в области стимулирования расширения коммерческих банков в области кредитования отраслей реального сектора.

Итак, реальный сектор экономики России имеет хорошие перспективы, чтобы выйти на более качественный уровень. У нашей страны, в самом деле, есть серьезный потенциал для подготовки высококвалифицированных кадров и сырьевой базы. Необходимо выстраивать условия для развития производства на современном уровне и применять новые методы для мотивирования инвестиционных процессов.

Использованные источники:

1. Роль институтов в содействии развитию реального сектора экономики / М. Г. Орлов // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 03. – С. 358-360.
2. Реальный сектор экономики[Электронный ресурс]//Википедия. – Свободная энциклопедия. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 24.09.2013)
3. Совершенствование управления реальным сектором экономики/С. Ю.Курбатов //Журнал «Экономика России: XXI век» № 17
4. <http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986>
5. Исследование McKinsey&Company: главная проблема российской экономики – низкая производительность труда [Электронныйресурс]//Центр гуманитарных технологий

*Павлова А.М.
студент*

*Конова Ю.О.
студент
УлГТУ*

Россия, г. Ульяновск

КОММУНИКАЦИИ И ИХ БАРЬЕРЫ

В современном обществе коммуникации играют важную роль, так как человек – существо как биологическое и психологическое, так и социальное и он нуждается в общении. В ходе взаимодействия друг с другом, индивиды обмениваются, чувствами, мыслями, установками, идеями и любой иной различной информацией. Таким образом, коммуникация – это обмен информацией, передача какого-либо сообщения.

Известный исследователь, российский и американский лингвист и литературовед Роман Осипович Якобсон вывел распространенную модель коммуникации, а так же шесть функций коммуникации. Эмотивная (экспрессивная) функция связана с адресантом, выражает его отношение к тому, что он говорит. Конативная - выражает непосредственное воздействие на собеседника, отражает ориентацию на адресата. Референтивная (денотативная, когнитивная) - ориентирована на контекст и представляет собой отсылку на смысловой объект, о котором идет речь в сообщении. Поэтическая - направлена в первую очередь на сообщение, на его форму, превращая бытовую речь в образец словесного искусства. Фатическая - ориентирована на контакт и его непрерывное поддержание, а не на передачу или новизну передаваемой информации. Метаязыковая - связана с кодом передаваемой информации и ее правильным толкованием и пониманием собеседником [1].

Так как человек как элемент коммуникации – сложный и чувствительный "получатель" информации, со своими желаниями и чувствами, жизненным опытом, полученная им информация может вызвать внутреннюю реакцию любого рода, которая, возможно, усилит, исказит или полностью блокирует посланную ему информацию. С одной стороны, человек нуждается в коммуникации для взаимодействия с обществом, с другой стороны, существуют коммуникативные барьеры, препятствующие обмену информацией.

Барьеры коммуникации представляют собой препятствия на пути эффективной коммуникации, вызванные естественными, социальными и психологическими факторами, возникающими в процессе коммуникации, которые увеличивают психологическую дистанцию между партнерами, снижают эффективность процесса общения [2].

Выделим наиболее распространённые барьеры коммуникации.

Барьер **субъективной интерпретации** смысла информации возникает в связи с тем, что любое полученное сообщение воспринимается через призму личного опыта партнера. В результате человек слышит не то, что было сказано, а то, что он **думает**, что было сказано.

Так же барьером коммуникации часто является **психологический феномен восприятия** самого коммуникатора и отношения к нему: чувство недоверия или неприязни, которое вызывает коммуникатор, передается и на сообщаемую им информацию, которая не воспринимается как значимая. Чем выше авторитет коммуникатора, тем меньше преград на пути усвоения предлагаемой информации, и наоборот, низкий авторитет вызывает нежелание прислушиваться к его мнению.

Фонетический барьер связан с недостатками речи, к которым относятся: слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, слишком быстрая речь, слишком монотонная речь, глотание слов.

Семантический барьер непонимания связан с различиями в системах значений понятий и терминов участников общения. Очень часто непонимание возникает вследствие того, что одному и тому же слову придаются разные значения и возникают споры, которые не имеют объективного основания, а связаны с различным пониманием смыслов.

Логический барьер непонимания возникает в тех случаях, когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, кажется неверной его партнёру по общению, противоречит присущей ему манере доказательств, или слишком сложна для него, неумение выражать свои мысли. Например, мужчина и женщина не могут друг друга понять из-за различий в восприятии мира [3].

Исходя из перечисленных коммуникативных барьеров, выработаем рекомендации, направленные на устранение коммуникационных барьеров.

1. Для лучшего понимания информации следует переспросить собеседника или попросить перефразировать сказанное сообщение.

2. Для избегания фонетического барьера речь должна быть четкой, не слишком громкой и не слишком тихой, чтобы собеседник смог расслышать информацию. Приветствуется изменение интонации в ходе повествования для выделения логических сегментов для лучшего усвоения сообщения реципиентом.

3. Необходимо хорошо понимать партнера и его картину мира – те смыслы, которые он вкладывает в различные понятия. В случае возможных неточностей следует подробно объяснять, что имеется в виду, и использовать понятные для собеседника слова и словосочетания.

4. Даже в случае неприязни к собеседнику не стоит относиться с его информации субъективно, заранее с недоверием, следует быть снисходительными к проявлениям некоммуникабельности и уметь делать общение бесконфликтным.

Коммуникация – сложный процесс, который может обернуться неудачей из-за одного или нескольких барьеров коммуникации. Чтобы уменьшить или устранить барьер следует уделять должное внимание собеседнику, отнестись к его информации с пониманием и уважением и не оценивать ситуацию субъективно. Важно помнить, что общество и коммуникации неразделимы и тесно связаны.

Использованные источники:

1. Якобсон Р.О. Язык в отношении к другим системам коммуникации – Москва: Прогресс, 1985. – 319-330 с.
2. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. – Санкт-Петербург: Наука, 2001. – 158 с.
3. Дейк Т.А. Ван. Язык, познание, коммуникация. – Благовещенск, 2000. – 163 с.

*Павлова В. В., к.психол.н.
психолог
отдел по воспитательной работе
Захарова Н. В.
начальник отдела по воспитательной работе
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Уфимский филиал
Россия, г. Уфа*

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
НАПРАВЛЕНИЙ КАК ОСНОВА МОДЕЛИРОВАНИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ ВУЗА**

Работа психолога образовательного учреждения профессионального образования регламентируется той же традиционной схемой, что и работа психолога в учреждениях школьного образования. Во главу угла ставится специфика профессиональной психологической помощи. Соответственно работа психолога включает его традиционные виды деятельности: психодиагностику и различные виды коррекционно-развивающей работы (групповой и индивидуальной). Обеспечение выполнения этих видов деятельности является содержанием методических разработок психолога. Основными содержательными ориентирами выступают возрастные и индивидуально-психологические особенности контингента обучающихся и психологические нормы.

Серьезной проблемой для практического психолога, специалиста с психологической подготовкой, является необходимость учета специфики той профессиональной деятельности к которой готовятся студенты в данном вузе. В этой связи актуальной задачей представляется разработка содержания и методов работы психолога в вузе в контексте

профессиональной подготовки студента. Бесспорно, что любая деятельность имеет психологическую компоненту. Психологические аспекты профессиональной деятельности которая выступают предметом рассмотрения в психологии труда. Это, в частности, профессиональная мотивация, профессионально важные качества личности, психологические особенности различных видов профессиональной деятельности. По нашему мнению, в основу методических разработок психолога вуза должно лечь профессиональное содержание деятельности студентов данных направлений подготовки. Но эти психологические аспекты по своему содержанию отражают специфику данной профессиональной деятельности и психологу могут быть неизвестны. Тем более что профессиональные мотивы и профессионально важные качества являются различными для различных профессий.

Здесь обнаруживается противоречие между общепсихологической подготовкой психолога, пришедшего на работу в образовательное учреждение профессионального образования и специфическими, заданными данной профессией, содержательными компонентами психологических особенностей профессиональной деятельности к которой готовятся студенты.

Психолог учреждения профессионального образования должен поставить себе задачи развития не просто личности, а личности профессионала соответствующего направления подготовки.

Однако, как уже говорилось, психолог не является специалистом в данной области ни в коей мере. Как же он может это сделать? Ответ прост: психологу придется дополнить свои профессиональные знания сведениями о психологических особенностях профессиональной деятельности по направлениям подготовки в вузе и о требованиях к личностным особенностям профессионалов в данной области. Без этого психолог рискует потратить свое время впустую, занимаясь диагностикой «вообще», развитием «вообще». Это приведет к параллельному и, соответственно, бессмысленному существованию психолога в образовательном учреждении профессионального образования. Собственная профессиональная деятельность психолога в условиях работы вне значимых для образовательного учреждения мотивационно-целевых ориентиров неминуемо повлечет за собой профессиональное выгорание и снижение квалификации.

Психологические аспекты финансово - экономических направлений трудовой деятельности занимают значительное место в современных исследованиях по психологии труда. В качестве предметов здесь выступают как психологические особенности собственно профессиональной деятельности, так и особенности психолого-педагогического сопровождения профессионального становления в процессе обучения и определение наиболее эффективных условий этого процесса.

Труду экономистов посвящен ряд исследований, изучавших: сущность профессиональной компетентности студентов экономико-управленческих профессий [3], формирование психических регуляторов труда у специалистов экономического профиля на этапе вузовского обучения [1] и др.

Анализ исследований профессионально важных качеств показывает, что они имеют системное строение. Профессионально важные качества функционируют на трех уровнях, на которых и должен быть проведен анализ условий их формирования. Это уровень профессиональных задач специалиста. Анализ этого уровня позволяет выявить набор (комплекс) операционально-целевых составляющих профессиональной деятельности. Определение операционального содержания профессиональной деятельности позволяет выйти на следующий уровень функционирования профессионально важных качеств – поведенческий уровень. Здесь анализу должны подвергнуться поведенческие характеристики специалиста, должны быть определены необходимые характеристики и условия их формирования. Поведенческие характеристики, в свою очередь, в своей устойчивой форме требуют сформированности определенных свойств личности. Уровень функционирования личностных качеств составляет третий уровень.

Как отмечают исследователи, по мере нарастания функциональной сложности деятельности экономиста все более значительный вклад в ее регуляцию вносят личностные и свойства субъекта труда. При этом принципиально меняется характер интегрированности системы профессионально важных качеств[5,6].

В современной психологии разработано большое количество инструментов для развития тех или иных психологических качеств личности и поведенческих навыков. Но, как уже было сказано, трудность составляет их применительная практика в условиях профессионального обучения. В идеальном варианте была бы такая организация обучения, при которой необходимые психологические техники были органично вплетены в методы обучения. Но для этого преподаватели (экономисты, программисты, юристы) должны иметь квалификацию практических психологов, что конечно же невозможно.

Таким образом, психологу вуза нужно решить две задачи. Первая – определить какие именно личностные характеристики он будет специальным образом формировать. Вторая – какими способами он будет это делать.

Относительно первой задачи можно сказать следующее. По мнению исследователей, для специалистов финансово – экономических направлений профессионально значимыми являются такие качества как целеустремленность, эмоциональная гибкость, настойчивость, инициативность, способность к работе в команде [1,3]. На поведенческом уровне эти качества проявляются как умение поставить четкую и ясную задачу и стремиться к ее достижению; способность реально оценивать

обстоятельства, адаптироваться к ним, не меняя, при этом принципиальных позиций; способность проявлять упорство в достижении сознательно поставленной цели; умение действовать энергично, выдвигая идеи и разрабатывая пути их воплощения.

Для специалистов страхового дела на первое место в анализе личности следует поставить навыки общения [4,7]. Очевидно, что страховому агенту необходима общительность. Но не любая, а основанная на компетентной коммуникации. Общение – очень сложная материя, границы между общительностью и навязчивостью очень тонкие и неоднозначные. Эту границу проводит не сам страховщик, а его клиент, поэтому граница очень субъективна. Если страховщик ее не чувствует, то это может стать серьезным препятствием в работе.

Из иных личностных характеристик эффективного страховщика исследователи выделяют: способность оказывать безусловное позитивное внимание клиенту, умение подобрать индивидуальный подход к каждому, умение адаптироваться в сложных ситуациях, высокий уровень самоконтроля.

Наиболее общими для всех профессий можно выделить значимость коммуникативных аспектов поведения, способности к анализу ситуаций и целеполаганию, способности к самоорганизации. В более развернутом виде это: умение решать проблемы управления, коммуникабельность, умение мотивировать и контролировать свою деятельность, способность разрешать конфликты, умение отстаивать свою точку зрения и убеждать других, а также стрессоустойчивость – способность противостоять сильным отрицательным эмоциональным воздействиям, вызывающим высокую психическую напряженность.

Как известно, всякое действие имеет две части: ориентировочную и исполнительскую [2]. К первой части мы относим элементы целеполагания и планирования. Ко второй – собственно реализацию плана. Если посмотреть с этих позиций на нашу задачу формирования профессионально важных личностных качеств у студентов, то можно выделить «цели», в роли которых выступают профессионально важные личностные качества и «техники», в роли которых выступают техники практической психологии.

В нашем случае цели: организованность, стрессоустойчивость, коммуникабельность; техники: техники постановки цели и самоорганизации, техники эффективного общения, техники управления стрессом. Таким образом мы можем сформулировать содержание работы психолога с контингентом студентов.

«Переведённые» на принятый язык компетентностного подхода «цели» и «техники» выявляют задачи работы психолога вуза – формирование психологических составляющих профессиональных компетенций (таблица 1).

Таблица 1

Содержательные компоненты работы психолога вуза при формировании профессионально важных качеств студентов финансово-экономических направлений подготовки

Цели - формируемые компетенции	Техники - операциональное содержание компетентности
Коммуникабельность, умение отстаивать свою точку зрения и убеждать других	Техники эффективного общения (я-сообщения, активное слушание, барьеры и стереотипы общения и т.п.)
Умение мотивировать и контролировать свою деятельность,	Техники тайм-менеджмента (техника постановки целей SMART, визуализации целей методом наложения сенсорных систем, «срочно-важно» матрица, TODO- list и т.п.)
Стрессоустойчивость	Техники управления стрессом: поиски ресурсных состояний, методы регуляции эмоциональных состояний и т.п.)
Умение решать проблемы управления (психологический аспект)	Психологические средства влияния, техники аргументации и контраргументации, просьбы, игнорирования, отказы и т.п.)
Способность разрешать конфликты	«Win-Win solutions» техника разрешения конфликтов, семишаговая модель эффективного разрешения конфликтов и т.п.)

Следует отметить, что представленное разделение имеет условный характер. В реальной деятельности специалиста финансово-экономического направления все профессионально важные качества проявляются на поведенческом уровне системно, как эффективное профессиональное поведение - компетентность. Также и психологические техники имеют системный характер и включают элементы друг друга. Так например техники разрешения конфликтов включают техники эффективного общения, а техники тайм-менеджмента являются значимым элементом управления стрессом. Основой для всех перечисленных профессионально важных качеств является общение. Общение является не просто базовой потребностью человека, общение – это механизм развития человеческой психики, ее высших психических функций. Умение общаться обеспечивает эффективность в любых видах человеческой активности и взаимодействия. Поэтому общению следует, на наш взгляд, уделить особое внимание и разместить по времени в самое начало процесса специального развития профессионально важных качеств.

Современные стандарты уровня средней профессиональной подготовки полностью регламентируют набор дисциплин, включаемых в учебные планы. Поэтому на данном уровне обучения психологические техники могут осваиваться в рамках воспитательного процесса в условиях дополнительных занятий, например, тематических классных часов. Проводить такие занятия лучше совместно с куратором группы для

обеспечения поддержки и максимально широкого переноса усвоенных навыков в иные учебные и профессиональные ситуации.

На уровне высшей профессиональной подготовки представляется разумным включение специальной дисциплины по психологическим аспектам профессиональной деятельности в учебные планы. Размещать по времени в конце третьего курса. К этому времени у студентов уже есть достаточно глубокие представления о своей профессиональной деятельности, что позволит осознать личностные качества как составляющие профессиональной компетентности и тем, самым включить их в содержание профессиональной мотивации.

Использованные источники:

1. Андрееenkova O.C. Формирование психических регуляторов труда у специалистов экономического профиля на этапе вузовского обучения. Автореф. дис. . канд. психол. наук. Тверь, 2003.
2. Гальперин П.Я. Лекции по психологии: Учебное пособие для студентов вузов. М., 2002.
3. Гаранина Ж.Г. Сущность профессиональной компетентности студентов экономико-управленческих профессий. Автореф. дис. канд. психол. наук. 1999
4. Ли, С. Ч. Революция в области страхового образования: Интервью с координатором учебного отдела Школы страхового бизнеса Ли Самдык Черувич // Страховое дело. - 2003. - N 8. - С. 32-33
5. Леньков С. Л. Психологическое обеспечение профессиональной деятельности экономиста в современных информационных средах/ дисс. д.психол.н Тверь, 2004
6. Петрук Г.В. формирование профессионально важных качеств экономистов-менеджеров// Международный журнал экспериментального образования
http://www.rae.ru/meo/?section=content&op=show_article&article_id=4552
7. Сухорукова, Е. Как стать результативным страховым агентом // Страховое дело. - 2001. - N 4. - С. 38-44

*Павлова Ю.П.
студент 2го курса
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современном мире важную роль в международных экономических отношениях играет международная миграция рабочей силы. В 21 веке международная миграция приобрела глобальный масштаб, охвативший практически все страны и континенты. По данным ООН, сегодня в мире насчитывается 214 млн. мигрантов - около двух третей из них живут в развитых странах.

Практика показывает, что миграция рабочей силы может быть выгодна как для стран, экспортирующих рабочую силу, так и для стран, ее принимающих. Для отдельной страны экспорт рабочей силы является важным источником валюты в страну, ежегодно мигранты, живущие в развитых странах, переводят на родину более 300 млрд. долл.

Страны, импортирующие рабочую силу, решают прежде всего задачу снижения затрат на производство. Рабочие-иммигранты получают значительно меньшую зарплату, чем местные рабочие, что позволяет снизить издержки производства и повысить конкурентоспособность национальных товаров на мировом рынке. Если импортируется квалифицированная рабочая сила, то в стране снижаются издержки на ее подготовку. Вместе с тем, миграция рабочей силы может иметь и отрицательные последствия. Среди негативных последствий трудовой миграции следует назвать:

- тенденции роста потребления заработанных за границей средств;
- желание скрыть получаемые доходы;
- «утечку умов»;
- в некоторых случаях понижение квалификации работающих мигрантов.

На рубеже 20 и 21 веков миграция из Азии и Африки приняла столь массовый характер, что получила название – «великое переселение народов» - процесс, который в 14-16 вв. нашей эры изменил ход европейской истории. Можно выделить три главные причины:

- 1) увеличивающийся разрыв между уровнем жизни развитых и отсталых стран;
- 2) нестабильность в ряде регионов Азии и Африки;

3) развитие технологий, которые облегчили перемещение между странами и континентами.

В 60-70-е годы прошлого века, на очередной волне промышленного роста, элиты Европы и США, прежде делавшие ставку на дорогой квалифицированный труд, сменили курс и начали импортировать дешевую рабочую силу (США - из Мексики, Европа - из бывших колоний). Объяснялось это тем, что производственные процессы так отлажены, что работать на заводах могут люди с меньшей квалификацией, например гастарбайтеры.

Это привело к тому, что вслед за рабочими из развитых стран стали исчезать заводы и фабрики. С 80-х годов, по мере переноса производств в Азию, потребность западной промышленности в дешевом труде резко упала. На этом фоне массовая миграция вообще потеряла экономический смысл и сохранила смысл гуманитарный.

Тем не менее, в Соединенных Штатах, чья промышленность еле сдерживает напор китайских конкурентов, потребность в дешевой рабочей силе действительно существует. Если в Европе за последние 30 лет количество рабочих мест, занятых мигрантами, увеличилось всего на 7-8%, то в США этот показатель составил 60%.

Есть еще один экономический аспект, который остается в тени. Современной экономике не меньше рабочих рук нужны платежеспособные потребители. Компании не жалеют средств, чтобы мотивировать обывателя совершать новые и новые покупки, что ярко отражается в сроке службы современной техники, который измеряется двумя-тремя годами, а одежды - одним сезоном. Но спрос, особенно по определенным группам товаров, нельзя растягивать бесконечно. Из этого вытекает необходимость освоивания рынков стран с большим населением и недостаточным уровнем потребления. Но экспансия в ту же Африку затруднительна в виду отсутствия платежеспособного спроса.

В условиях массовой миграции корпорации получил большую выгоду. В планы правительства и населения западных стран не входит за свой счет субсидировать спрос в бедных, но густонаселенных регионах планеты. Однако достаток бедняков, которые живут по соседству с населением развитых стран, это залог спокойствия общества. Вследствие чего европейцам приходится мириться с многочисленными пособиями и дотациями, которые выплачиваются приезжим из слаборазвитых стран. С экономической точки зрения миграция – это еще и десятки миллионов активных потребителей, которые за счет принимающих государств, в том числе их налогоплательщиков, стимулируют развитие производства.

Политика открытых дверей, которую проводят (или до последнего времени проводили) в отношении мигрантов с юга власти развитых стран, имеет скорей идеологическую подоплеку, а именно комплекс вины перед бывшими колониями. Вряд ли Европе удалось бы совершить

промышленную революцию без трудовых и сырьевых ресурсов своих колоний, которые привлекались далеко не экономическими методами.

Однако данное суждение не относится к России, так как у нее никогда не было колоний в европейском понимании этого слова, но, не смотря на это, страна занимает второе место в мире по числу принимаемых мигрантов.

Мотивы для привлечения мигрантов у российских властей не гуманитарные, а прагматичные, связанные с особенностями государственной системы. Открытую миграционную политику вести гораздо проще, чем контролировать миграционные потоки для чего нужно высокое качество государства и институтов. Если бы миграция была закрыта, то на рынке труда установился бы диктат предложения, а не спроса. Необходимо было бы добиваться большей мобильности населения, проводить реформы в экономике страны. Компаниям пришлось бы повышать эффективность производства. Но так как это не стоит в приоритетах у бизнесменов и чиновников, государство открывает ворота мигрантам. Дешевая рабочая сила помогает переживать отсутствие модернизации и сохранить сырьевую экономику.

Наиболее важной причиной такой политики также является острый демографический вопрос. Европа и Россия страдают от депопуляции, в то время как в Африке и Азии избыток населения.

В современном мире из-за нисходящей динамики населения в Европе сложилась идея о восполнении убыли населения за счет миграции, учитывая тот факт, что история знает немало примеров, когда мигранты вливались в новые общества, ассимилировались и помогали двигать вперед науку и экономику страны.

Однако миграция на рубеже 20 и 21 века обнаружила проблемы, которых не было прежде. Если русский, оказавшись во Франции, или немец в США быстро ассимилировались, а через поколение вообще становились французами и американцами, то выходцы из африканских и арабских стран ассимилироваться не спешат. Они голосовали против кланового, архаичного общества, но, уехав в большом количестве, воспроизвели эти модели на новом месте, в Англии или Франции.

Проблемы с ассимиляцией породили в европейском обществе новое явление - мультикультурализм - равноправное сосуществование в одной стране различных культур. Предполагалось, что отказ от доминирующей культуры поможет приезжим интегрироваться. Эффект оказался прямо противоположным.

Пока главным достижением мультикультурализма стало появление в европейских городах этнических анклавов, живущих по своим законам. Например, город Брюгге в Бельгии - полиция уже не контролирует определенные кварталы города, там своя полиция, свои порядки, свои законы. Они живут вне правового поля этого государства.

Многочисленные проблемы, связанные с миграцией, пока не имеют решения, поэтому переселение народов, скорее всего, станет одним из главных вызовов нынешнего столетия.

Использованные источники:

1. Концепция демографического развития РФ на период до 2015 года – [Электронный ресурс] – <http://www.nasledie.ru>.
2. Актуальные проблемы трудовой миграции// Человек и труд. – 2012. - № 8. – С. 29-37.
3. Попова О. Влияние трудовой миграции на функционирование принимающего государства // Власть. - 2011. - № 2. - С.58-60.
4. Цысина Г. Мировой миграционный процесс и миграционная политика стран Запада // Общество и экономика. - 2011. - № 1. - С.100-110.
5. Миграция населения: теория и политика - Воробьева О. Д. и Топилин А. В. – 2012. - С. 7, 27-29, 209-211.

Пальцев А.С.

студент гр. БЭс-143, 1 курс

Мысык В.А.

студент гр. БЭс-143, 1 курс

Шутько Л.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Кузбасский государственный технический университет

Россия, г. Кемерово

**ВОЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ ВОЕННОГО
АУТСОРСИНГА КАК СЕГМЕНТА СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО
РЫНКА**

В условиях политической и экономической нестабильности, усиления борьбы за ресурсы и мировое влияние возрастает роль военного бизнеса и аутсорсинга главной целью которых является получение прибыли. Расцвет частного военного бизнеса приходится на конец 90-х, начало 2000-х годов. До этого периода времени услугами частных военных компаний пользовались, как правило, транснациональные корпорации, а также правительства стран «третьего мира», и в гораздо меньшей степени правительственные структуры ведущих стран Запада.

Изначально частное военное предпринимательство в США формировалось как частный военный аутсорсинг, т. е. представляло собой гражданские фирмы, которые предоставляли определенные услуги ЦРУ и Пентагону, нуждавшихся в услугах технических специалистов, а не наемников-боевиков. Это стало прообразом нынешнего частного военного аутсорсинга.

С окончанием холодной войны рынок частных военных услуг кардинально изменился, он вышел из «подполья», что было обусловлено всеобщей приватизацией государственного имущества, уменьшением

численности вооруженных сил государств, увеличением технической сложности вооружения и военной техники. Тотальная приватизация привела к передаче под контроль частных компаний многих зон ответственности государства в области обороны и внутренней безопасности стран. Радикальное сокращение армий в странах НАТО и бывшего Варшавского блока оставило без работы огромное число военных специалистов, которых скупил частные военные компании. Технологический уровень западных армий настолько повысился, что для обслуживания новых систем вооружений потребовались наемные частные специалисты.[1]

Распад СССР также повлиял на распространение частного военного предпринимательства, т.к. были утеряны «идеологические» обоснования ведения войн, связанные с противостоянием двух мировых систем: капитализма и социализма. Прекращение противостояния Советского Союза и США обеспечило создание «вакуума силы», который имел свое сосредоточение в Африке. Те государства, для которых поддержка СССР или США в военной сфере была решающим фактором стабильности, обратились за помощью к частным военным организациям.[2] Локальные войны, утратив какую-либо идеологическую составляющую, переросли в криминальные разборки, в которых Запад не мог понять, кого поддерживать. Поэтому зачастую Западные державы не посылали войска для разрешения этих столкновений. Нельзя не добавить, что террористические акты 11 сентября 2001 года, начало всемирной войны Соединенных Штатов Америки и их союзников против «международного терроризма» также стали стимулом для развития услуг военных частных компаний.[3]

Таким образом, в 90-е годы частный военный бизнес полностью сформировался как новый и что важнее – легальный и обеспечивающий большие доходы сегмент международного рынка. Частные военные компании тренировали свои войска в более 40 странах и приняли участие более чем в 700 конфликтах по всему миру. Представляет интерес тот факт, что когда происходила война в Персидском заливе (1991 г.), на одного частного «контрактника» приходилось около 50 военнослужащих США. В настоящее время спрос на частные военные услуги предъявляют транснациональные корпорации, использующие «контрактников» для охраны важных промышленных объектов, например, нефте- и газопроводов. Услугами частных военных компаний (военным аутсорсингом) пользуются международные структуры, например, ООН. Международный Красный Крест нанимает частные охранные фирмы для обеспечения безопасности своих сотрудников в «горячих точках». Подобные услуги востребованы и у авторитетных общественных организаций. Например, известная экологическая организация World Wildlife прибегла к помощи охранных фирм, чтобы защитить носорогов, живущих в Конго, от нападений браконьеров.[3]

Особенностью мирового рынка военного предпринимательства является соблюдение международных норм и конвенций, т.к. ни одна страна в мире не позволит функционировать на своей территории неконтролируемым вооруженным формированиям (частным военным компаниям). Семнадцать государств – Афганистан, Ангола, Австралия, Австрия, Канада, Китай, Франция, Германия, Ирак, Польша, Сьерра-Леоне, Южная Африка, Швеция, Швейцария, Великобритания, Украина и США – сформулировали и подписали 17 сентября 2008 года, так называемый «Документ Монтре» – документ о соответствующих международных правовых обязательствах и надлежащей практики для государств, связанных с деятельностью частных военных и охранных компаний в вооруженных конфликтах. Фактически данное соглашение является первым документом международного права, относящимся к деятельности частных военных компаний, при их присутствии в зонах вооруженных конфликтов.[4]

Специфика развития частного военного предпринимательства в России, в отличие от стран Запада, связана с тем, что частные военные компании в нашей стране не легализованы, в настоящее время в Государственной Думе предпринимаются попытки решить эту проблему. Российские парламентарии внесли первую версию законопроекта о частных военных компаниях в октябре 2014, однако после тщательного рассмотрения его сочли не соответствующим Конституции РФ (не соответствие статьям 104 и 105). Частные военные предприятия предлагали легализовать при помощи системы государственного лицензирования (этим будет заниматься Федеральная Служба Безопасности РФ).[5] Данный закон определит содержание деятельности таких организаций и виды оружия, которые они смогут применять. Президент В. Путин ранее положительно отзывался об этих компаниях, заявляя, что они являются средством для охраны интересов государства без прямого участия самого государства.[5] Более того российские частные военные компании в будущем могли бы предоставлять охранные услуги за рубежом без участия российского государства. Все это позволяет экспертам заключить, что закон действительно может быть принят. Вследствие противостояния с Западом, вызванного кризисом на Украине, планируется подготовить соответствующий закон как можно быстрее.

В российских СМИ часто упоминается о том, что необходимо ликвидировать отсталость в сфере частных военных компаний.[1] На сегодняшний день в России функционируют 20 частных компаний этого профиля, но их основной услугой является охрана нефтедобывающих объектов, однако законодательно их юридическая состоятельность не закреплена. При этом в мире насчитывается более 3 тысяч таких компаний, действующих в более чем 60 странах. По оценкам экспертов, годовой оборот мирового рынка частных военных услуг составляет на данный момент до 200 млрд. долларов, причем около 70 % этого оборота приходится на

компаний, действующие в западных странах (Германии, Франции и др.).[6] Таким образом, в современных условиях существует тенденция к интенсивному развитию военного предпринимательства как одной из сфер мирового рынка.

Использованные источники:

1. В Южной Осетии бандиты напали на мирный дом в селе Хелчуа / http://osradio.ru/v_mire/page/2773/
2. Внимание, ЧВК! / <http://redstar.ru/index.php/component/k2/item/9911-vnimanie-chvk> <http://www.agentura.ru/press/about/jointprojects/>
3. Теракты 9.11 ускорили процесс создания компаний наемников / <http://www.agentura.ru/press/about/jointprojects/washprofile/911pmc/>
4. Частный бизнес на службе / <http://www.rbcdaily.ru/politics/opinion/>
5. Россия выходит на рынок частных военных компаний / <http://inosmi.ru/world/20150210/226182259.html>
6. Частный военный бизнес: кризис надвигается / <http://vpk-news.ru/articles/8814>

*Панасенко Т.А.
магистрант второго года обучения
культурология
ЮФУ*

КУЛЬТУРА СТЫДА И ВИНЫ В РАННЕЙ АНТИЧНОЙ ЛИРИКЕ: АРХИЛОХ, МИМНЕРМ

Abstract

В статье рассматриваются особенности архаичной культуры Древней Греции на материале наследия поэтов VII в. до н.э. Архилоха и Мимнерма. Выявляются социокультурные сдвиги от коллективных форм оценки, «стыда», к индивидуалистической культуре «вины». Описывается формирование субъективно-личностной ценностной ориентации, разворачивающейся на фоне децентрализации социальных институтов и социальной дифференциации. Указывается социокультурный контекст ключевых понятий рассматриваемых авторов.

Ключевые слова: культура стыда, культура вины, авторитет, оценка, генезис личности, Архилох, Мимнерм, греческая лирика.

SHAME AND GUILT CULTURE IN EARLY GREEK POETRY: ARCHILOCHUS AND MIMNERMUS

Abstract

This paper studies key aspects of the archaic culture of Ancient Greece on the heritage of Archilochus and Mimnermus. Analyzed social and cultural shifts from «shame-culture» to the individualistic culture of «guilt». Genesis of the archaic personalistic value orientation comes to light.

Keywords: shame-culture, guilt-culture, authority, evaluation, personality, Archilochus, Mimnermus.

В своей книге «*The Greeks and the Irrational*» Эрик Доддс, в главе, посвящённой гомеровской архаике, вводит понятия «культура стыда» и «культура вины» («shame-culture" and "guilt-culture"). Автор, однако, замечает, что указанную схему нужно понимать относительно, не претендуя на универсальность и абсолютность. «Культура стыда», во многом, не исключает «вины», хотя и выражает, в известной степени, альтернативный тип социокультурной, личностной, морально-нравственной идентификации индивидов в окружающем пространстве. Со времен греческой архаики есть смысл говорить не о резкой трансформации культурного паттерна от «стыда» к «вине», а, скорее, о постепенной трансформации важнейших культуруобразующих сегментов.

Как известно, Доддс предложил собственную трактовку генезиса классической античной культуры, включив ее в различные компоненты *иррационального*. Так, Доддс описывает понятия *фтоноса*, т.е. зависти богов смертным, порождающее неустойчивость и неопределенность социума, или *ате*, феномен непосредственного вторжения в психику человека сверхъестественных сил, столь часто появляющийся у гомеровских героев, действующих под «божественным» опьянением...

Под «культурой стыда», со времен Р. Бенедикт, традиционно понимается особая система внешней, *социальной* оценки действий индивида, система, при которой индивид соотносит свои поступки с несомненным внешним социальным авторитетом, выступающим ценностным фоном, непререкаемой инстанцией.

Так, применяя указанную схему к античной архаике, можно сказать, что ценностный мир гомеровских героев содержит в себе мощнейшую архитектуру «культуры стыда», апеллирующей к родовой «чести», славе, ратным подвигам, героизму, *внешне наблюдаемой* и фиксируемой соотечественниками «добропорядочности», «набожности» и т.д. Примечательно, что само явление религии Доддс не связывает с моралью как социальным явлением: «религия на ранних этапах своего развития не соотносилась с моралью – у них разные источники. Религия происходит из связи с природным окружением, мораль – из отношения к соотечественникам [6]».

С Архилоха, «первого поэта после Гомера», на наш взгляд, начинается переход от стыда к вине, к особым образом понятому *индивидуальному*. Хотя Архилох еще традиционалист, близкий к гомеровским ценностям стыда, коллектива и внешнего локуса контроля, но у паросского поэта уже появляется новое личностно-психологическое измерение. Прежде всего, социальное положение Архилоха, - незаконнорожденного сына Телесикла, гражданина о. Парос и рабыни, не дало поэту возможности для интеграции в

уважаемые слои общества на родном острове. Архилох ощущает себя социальным изгоем и маргиналом, отсюда, вероятно, депозитизация и десакрализация общества, столь сильно выраженные в творчестве античного автора. Например, Αἰσιμίδη, δήμου μὲν ἐπίρρησιν μελεδαίνων οὐδεὶς ἄν μάλα πόλλ' ἱμερόεντα πάθοι [8, фр. 14]. «Если, Эсмид, мой дружище, упреки народа бояться, радости в жизни едва ли испробуешь ты».

Как известно, Архилох, не имея возможности получить права гражданина у себя на родине, стал наемным солдатом, участвуя в различных кампаниях. Например, известно участие Архилоха в столкновениях на острове Фасос за право владения фракийскими приисками. Как отмечают биографы, так и провел Архилох всю свою жизнь наемником, погибнув в очередной схватке [2, с. 3]. Вероятнее всего, именно изгнанничество, маргинальность и постоянные перипетии военной службы наемника послужили тем социокультурным фоном, повлиявшим на внутренний мир паросского поэта.

Вместо типичной гомеровской героики Архилох воспекает будничные, в каком-то смысле, даже «позорные», или низменные обстоятельства жизни наемника, участвующего в сражениях, смысла которых он не видит. Например, игнорируя описание ратных подвигов, столь сильно формирующих социальное понятие чести для солдата, Архилох описывает прозаическую обыденность службы: ἐν δορὶ μὲν μοι μάζα μεμαγμένη, ἐν δορὶ δ' οἶνος Ἰσμαρικός· πίνω δ' ἐν δορὶ κεκλιμένος [8, фр. 2.1.2]. «В копье моем замешан хлеб. И в копье же – вино измарское. Пью вино, опираясь на копье».

Если для гомеровского грека, воспитанного в «культуре стыда», вопросы дисциплины и порядка, особенно в военных действиях, это сакральные императивы, то для Архилоха, с его ощущением «незначительности» жизни наемника, воюющего в чужих далеких землях, самым ценным становятся личные, индивидуальные переживания, скрашивающие утомительную службу. Например, находясь в дозоре, т.е. очень ответственном военном задании, от которого может зависеть весь исход битвы, Архилох, игнорируя дисциплину и кодекс солдата, описывает винопитие на посту: ἀλλ' ἄγε σὺν κώθωνι θοῆς διὰ σέλματα νηὸς φοῖτα καὶ κοίλων πόματ' ἄφελκε κάδων, ἄγρει δ' οἶνον ἐρυθρὸν ἀπὸ τρυγός· οὐδὲ γὰρ ἡμεῖς νηφέμεν ἐν φυλακῇ τῇδε δυνησόμεθα [8, фр. 5]. «С кубком лаконским в руках ты иди по полам ладьи быстроходной, крышку рукой с бочки старой снимай. Вино набирай до густого осадка! Быть на посту трезвым всю ночь силы не хватит нам».

Однако, пожалуй, самым разительным и контрастным фрагментом Архилоха, в свете интересующей нас темы «стыда и вины», является пассаж, приводящийся Плутархом, в "Laconian Institutions": ἀσπίδι μὲν Σαῖων τις ἀγάλλεται, ἣν παρὰ θάμνῳ, ἔντος ἀμώμητον, κάλλιπον οὐκ ἐθέλων· αὐτὸν δ' ἐξεσάωσα. τί μοι μέλει ἀσπίς ἐκείνη; ἐρρέτω· ἐξαυτίς κτήσομαι οὐ κακίῳ [8, фр.

6]. «Некий саиец радостно носит теперь мой щит превосходный, так иль иначе, бросил его я в кустах. Но я спас, ведь, себя! Чем же сей щит может быть мне жизни важнее? Пусть пропадает, другой я не хуже смогу раздобыть». Этот фрагмент, как известно, вызвал невероятные дискуссии еще со времен античности. Архилоха упрекали и в трусости, и в глумлении над «гомеровской стариной», поскольку паросский поэт использовал для своей циничной инвективы эпические гекзаметры. С другой стороны, Архилоха не признали бы «божественным» и не поставили на его родном острове Паросе святилища в его честь, если бы *пойэзис* Архилоха не был бы созвучным нарождающемуся мироощущению его современников.

Социокультурные выводы из этого фрагмента таковы, что для Архилоха, т.е. к VII в. до н.э., уже утратили силу традиционные регулятивы «чести», героики и воинской доблести. Архилоху «не стыдно» бросить щит врагу, сохранив собственную жизнь. Например, в Спарте за такой поступок гоппит неминуемо был бы приговорен к смерти. Однако, проблема в том, что для Архилоха в подобном деянии нет никакого позора (*δνειδος*), поскольку «жизнь дороже чести».

С Архилохом, безусловно, начинается становление внутреннее содержание личности, индивида, со всеми его психологическими и моральными атрибутами. В этой связи примечателен полнейший *агероизм*, своеобразная социальная апатия Архилоха. Не интересует античного автора и *патриотизм*. Как мы говорили выше, родина для Архилоха – это место, где он не может стать гражданином, т.е. в *правовом*, гражданском *смысле* он индивид неполноценный, изгой. Социальная апатия, накладываясь на ежедневные военные будни, порождала сознание никчемности, осознание «отсутствия будущего», жажду сиюминутного счастья и успокоения: «Никакой посмертной славы – наемник ценен лишь пока он жив», а, в обращении Главку - «ценность наемника длится лишь до той поры, пока он может сражаться»: *Γλαῦκ', ἐπικούρος ἀνὴρ τόσσον φίλος ἔσκε μάχεται* [8, фр. 8].

Не стремится к поэтической торжественности Архилох и в своих зарисовках природной жизни. Так, остров Фасос рисуется, отчасти, уничижительно, показывая «заросший лесом выпирающий ослиный хребет»: *ἦδε δ' ὅστ' ὄνου ῥάχης ἔστηκεν ὕλης ἀγρίας ἐπιστεφής, οὐ γάρ τι καλὸς χῶρος οὐδ' ἐφίμερος οὐδ' ἐρατός, οἷος ἀμφὶ Σίριος ῥοάς* [8, фр. 21]. Если первые две строки показывают природную эстетическую непривлекательность Фасоса (в переводе У. Харриса «but this (island) stands like the backbone of an ass crowned with savage woodland») [7, с. 57], то вторые две отражают оценочное, лично-архилоховское отношение к «местам боевой славы»: невзрачный край (*οὐ γάρ τι καλὸς χῶρος*), не милый (*οὐδ' ἐφίμερος*), не желанный (*οὐδ' ἐρατός*). Пожалуй, эти природные фрагменты показывают, насколько внешнее, в том числе и социальное, родовое, в известной степени, становится чуждым Архилоху. Из череды бессмысленных войн, в чужих местах, не радующих

глаз, не имея возможности нормального человеческого пути гражданина у себя на родине, паросский поэт довольствуется только личным, внутренним, сокрытым. Этим, во многом, объясняется та трансформация ценностного гештальта в сторону внутреннего сознания, в сторону *культуры вины*.

На наш взгляд, ключевым фрагментом, открывающим растерянность Архилоха, да и многих других жителей архаичной Греции VII в до н.э. перед природными, социальными, религиозными и др. реалиями, служит повествование о неожиданном затмении, случившемся во время битвы: χρημάτων ἀέλπτον οὐδέν ἐστιν οὐδ' ἀπώμοτον οὐδὲ θαυμάσιον, εἰπεὶ δὲ Ζεὺς πατὴρ Ὀλυμπίων ἐκ μεσαμβρίας ἔθηκε νύκτ', ἀποκρύψας φάος ἡλίου ἱλάμποντος, λυγρόν† δ' ἦλθ' ἐπ' ἀνθρώπους δέος [8, фр. 122]: «Можно ждать любых событий, можно веровать во все, раз уж Зевс, богов отец, в полдень тьму послал на землю, преградивши свет лучей...». И, итогом этого пассажа выступает «все отныне должны люди вероятным признавать и возможным...» [9, с. 152].. Архилох уже не верит в незыблемость природных, социальных связей, в устойчивость «положения вещей». Эпизод с затмением и его поэтическое осмысление Архилохом свидетельствуют о разрыве связей того органического мироощущения, свойственного гомеровским героям. Затмение, говоря терминами Доддса, – это своеобразное «вторжение иррационального» в сознание архаичного грека, вторжение, разрушающее веру в «порядок вещей», «законы отцов» и т.д. Именно этот факт, в том числе, и обусловил трансформацию «культуры стыда», т.е. внешней социальной оценки действий индивида с позиции строго установленных норм, обычаев, «кодексов чести» и т.д., в сторону внутреннего-интроспективного, исповедально-личного, в сторону «вины».

К сказанному необходимо добавить еще одну деталь жанрового характера, поскольку она, на наш взгляд, проливает свет на истоки индивидуализма греческого поэта. Как известно, паросский автор был автором не только элегий, но и *ямбической поэзии*. Архаичная ямба, безусловно, имеет свою долитературную историю, отражая древнейшие формы социальной критики. Ямба, связанная с архаичным народным «скоморошеством», с культовыми празднествами, всегда основывалась на индивидуально-критической позиции авторов к тем или иным социальным явлениям. Безусловно, ямбы имеют много общего с тем литературным явлением, которое мы называем *древней комедией* [10, с. 37]. Не случайно, что именно Архилох, а затем и Аристофан, с его народным языком, используют грубые, обценные выражения фольклорной жизни народной Греции. Именно ямба с ее сексуальным гротеском и цинизмом, с неприятием любых авторитетов, становится критическим орудием в острой социальной борьбе Афин времен Клисфена. Ямбический нигилизм архаичной Греции свидетельствует о зарождении остро индивидуальной личностной культуры, которая противопоставляет себя родовым институтам, авторитетам.

В классические времена ямб стал трактоваться строго метрически, однако, мы встречаем весьма небезынтересное и, вероятно, не обладающее метрическим смыслом, понятие *ямба* у Архилоха: καὶ μ' οὐτ' ἰάμβων οὔτε τέρπωλέων μέλει. «Ни ямбы, ни утехы меня не занимают» [9, с. 149]. Как известно, Аристотель (*Pol.1448b*) полагал ямбику наследницей критически-обвинительной культуры, «разделяя поэзию на два вида – *восхваляющую* (epainoi) и *осуждающую* (psogoi), связывая глагол «ямбить» (iambizein) с последней» [9, с. 149]. Таким образом, как социокультурные, так и жанровые аспекты творчества Архилоха свидетельствуют о зарождении нового индивидуального вектора самосознания в контексте личностной ценностной ориентации, отчасти противопоставляющей себя традиционному социальному окружению.

В контексте темы данной работы есть смысл обратиться к поэтическому наследию выходца из ионийского Колофона – *Мимнерма*. Именно Мимнерм символизирует нарождающуюся индивидуальную культуру отдельной личности с ее самосознанием, противоречивыми эмоциями и интересами. Колофонский поэт, пожалуй, как никто другой, ощущал мимолетность уходящей молодости и предчувствовал тяготы надвигающейся «позорной старости». Как пишет *В.Н. Ярхо*, «сам Мимнерм мечтает прожить до шестидесяти лет без тягот и болезней...одно это желание характеризует утрату того гомеровского ощущения, для которого старость – предмет почета и уважения» [1, с. 123]. Безусловно, когда социальные связи теряют свою органичность, индивид «уходит в себя», теряясь в потоке увлечений, мимолетных наслаждений. И действительно, кто из членов агонизирующего традиционного общества может что-то возразить на это? Общество перестало быть авторитетом, «культура стыда» уходит в прошлое, так как десакрализованный социум уже не заставляет стыдиться молодых людей, чувствующих приближение новой индивидуалистической эпохи. Если гомеровское общество было весьма однородно, целостно, подчиняясь родовой морали, авторитету базилевса и геруссии, то уже к VII в. до н.э., как в материковой Греции, так и на малоазийском побережье, социальные противоречия сказывались все сильнее. Набирала обороты мощнейшая социальная дифференциация, приведшая к мозаичности социального уклада, дроблению социальных институтов, фрагментации исторических авторитетов (мораль, религия, право, власть и т.д.). Эту пеструю мозаичность, неоднородность общества, Мимнерм передает, описывая *ценностный релятивизм* его сограждан: σὴν αὐτοῦ φρένα τέρπε· δυσὴλεγέων δὲ πολιτ<έω>ν ἄλλος τίς σε κακῶς, ἄλλος ἄμεινον ἐρεῖ [8, фр. 8], т.е. «услаждай свою душу (φρένα), одни из сограждан будут злословить, другие – похвалят». Этот пассаж Мимнерма примечателен, поскольку символизирует определенную «*децентрализацию*» социального авторитета в условиях дробления общества, смещение самооценки индивида со стороны социума внутрь, к личному «Я», к психологическому переживанию. Нет

смысла взирать на социум, который дробится и раскалывается под влиянием социальных противоречий, нужно «быть собой», пока молод и полон сил, потому что в старости, как ощущает Мимнерм, ты «никому не нужен», вызывая «презрение у юношей и жен», страдая от бесконечных проблем. Этот «гимн» быстротечной молодости, тоски по уходящему цветению и юности, Мимнерм связывает с «дарами золотой Афродиты», с эротикой, флиртом, упоением тайным, запретным свиданием и любовным ложем: τίς δὲ βίος, τί δὲ τερπνὸν ἄτερ χρυσεῆς Ἀφροδίτης; τεθναίνην, ὅτε μοι μηκέτι ταῦτα μέλοι, κρυπταδίῃ φιλότης καὶ μείλιχα δῶρα καὶ εὐνή, οἳ ἥβης ἄνθ<εα> γίνεται ἀρπαλέα... [8, фр. 1]. «без Афродиты золотой какая радость? Уж лучше и не жить, если не манят тайные связи, объятия, да ложе страстное..».

Здесь καὶ εὐνή буквально «постель», или даже «брачная постель», в то время, как τερπνὸν от существительного ἡ τερπνός— это и есть предмет стремления Мимнерма — удовольствие, наслаждение, которые могут быть получены только молодым, полным сил. Старость же (τό γῆρας) в 6-й строке этого фрагмента характеризуется эпитетом αἰσχρός (ἡ) «позорный», «плохой», «уродливый» [3, с. 1].

Если для гомеровского героя, т.е., классического представителя «культуры стыда», лучшим благом жизни выступают слава и почет (пусть даже посмертные), то забвение — это худшая участь. Понятия славы, доблести и чести, безусловно, относятся к социальным формам оценки деятельности индивида родом, коллективном. Эти оценки отражаются в коллективной памяти в виде эпоса или элегии. Для Мимнерма же, в отличие от гомеровского Ахилла, социальное мнение (современников, потомков) не имеет принципиального значения. Мимнерм сосредоточен на индивидуально-личностном, *непосредственном*, внутреннем, в то время, как слава Ахилла — это чисто *внешний* социальный фантом. Если Ахилл жертвует жизнью ради социальной оценки, боясь безвестной кончины, то для Мимнерма худшая участь — это затяжная старость. Образ *Тифона*, которому было обещано бессмертие, но, по причине двусмысленности договора, он стал бессмертным *стариком*, «забыв спросить о вечной молодости», для Мимнерма — безусловно, страшный символ наихудшей доли. Не случайно, что колофонский автор «предпочитает смерть» вечной старости: Τίθωνωι μὲν ἔδωκεν ἔχειν κακὸν ἄφθιτον ... γῆρας, ὃ καὶ θανάτου ρίγιον ἀργαλέου [8, фр. 4], т.е. «вечную, трудную старость даровали Тифону, этот удел еще хуже, чем смерть».

Однако, не стоит абсолютизировать индивидуализм и субъективизм Мимнерма. Как отмечалось в начале данной работы, «культура вины» лишь в определенной степени вызревала в личном и социальном сознании архаичного грека, соседствуя с традиционными паттернами «культуры стыда». Как известно, Мимнерм был не только свидетелем, но и, возможно, непосредственным участником военного противостояния греческих ионийских колонистов и древней Лидии. В поэме «*Смирнеида*», в тех

незначительных фрагментах, дошедших до нас, рассказывается о героических столкновениях греков с лидийцами. В этом цикле стихов Мимнерм, безусловно, наследник гомеровского эпоса, отражая традиционную героику, категории чести, славы и подвига. Сказанное означает, что эпоха ранней греческой лирики – это переходный этап от коллективно-родового к индивидуальному сознанию.

Использованные источники:

1. Ярхо, В. Н. Полонская К. П. Ранняя греческая лирика. М. 1967.
2. Ancient Greek Lyrics. Translated & Annotated by Willis Barnstone. – Bloomington, 2010.
3. Annis, William. Mimnermus. – Aoidoi, 2007.
4. Benedict, Ruth. Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture. – Boston: Houghton, 1946.
5. Correa, Paula. Musical instruments and the paeon in Archilochus // Synthesis. – 2009. – Vol. 16, p. 99-112.
6. Dodds, Eric. The Greeks and the Irrational. – Berkeley: University of California Press, 1973.
7. Harris, William. Archilochus Fragments. First Poet after Homer. – Middlebury, 2009.
8. Iambi Et Elegi Graeci, Ed. West, M.L. – Oxford: Clarendon Press, 1972.
9. The Cambridge Companion to Greek Lyric. – Cambridge: Cambridge University Press, 2009.
10. West, M.L. Studies in Greek Elegy and Iambus. – Berlin: Walter de Gruyter. 1974.

*Панина А.В.
студент 4 курса
УлГТУ*

Россия, г. Ульяновск

**ИМИДЖ ТЕРРИТОРИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА
УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Формирования имиджа региона – одна из самых актуальных социально-экономических проблем, которая в наше время из областей PR-технологий и государственной политики постепенно переходит в область социальных отношений [5]. Ведь от того, насколько грамотно построен имидж региона (территории), зависит не только уровень его привлекательности для инвесторов и партнёров, но и целостность, непротиворечивость, принятие самого регионального пространства его жителями [2].

По данным исследования отношения населения города к имиджу Ульяновска, проведённого в 2014 году (n=458), имидж региона в глазах жителей - это его образ, основанный на истории и традициях, культурно-

досуговой жизни и показателях работы промышленных предприятий региона одновременно в трёх состояниях: субъективном, объективном и моделируемом. Поэтому развитие территориальной идентичности населения региона и осознание им себя в рамках территориального сообщества - важнейший уровень процесса идентификации. Он создает основания для коммуникации между членами регионального сообщества и является основой выработки солидарности [3].

При всей значимости культурных ценностей для регионального самоопределения, нельзя не отметить роль административного ресурса, позволяющего артикулировать свою отличительность различными способами. Основные отличительные черты территории обычно задаются масштабными стратегическими проектами развития региона со стороны власти [1]. Например, в Ульяновской области на период 2014-2016 года функционирует пять подобных проектов, которые в различной степени привлекательны для населения и приняты им в рамках процесса идентификации. Исходя из ответов респондентов, основными чертами Ульяновской области (по названию проектов развития имиджа региона) считаются "Авиационная столица России" (43%), "Родина Колобка" (46%) и "Родина Гончарова" (50%). Куда более критично относятся к проектам "Культурная столица Европы" и "Родина буквы Ё", которые категорически не принимают более половины опрошенных.

Полученные результаты говорят о том, что ни один из проектов не является основным для Ульяновской области, и в силу того, что власти города почти ежегодно меняют идейное содержание имиджа региона, суть проектов не имеет возможности закрепиться в сознании людей. Для того чтобы отличительная черта региона устоялась среди населения, должно пройти время. Но целевые проекты, а с ними и концептуальные черты региона меняются слишком часто и освещаются СМИ событийно, горожане не обращают на них должного внимания.

Отсутствие устойчивой идентификации с территорией повышает уровень миграционной готовности населения (стремление сменить место жительства). Существует опасность, что в условиях отсутствия территориальной идентификации миграционная готовность его жителей способна привести к массовой миграции. Эту гипотезу подкрепляют данные исследования: почти половина опрошенных (43%) хотели бы уехать из региона, обосновывая своё желание рядом основных причин, учитывая, что более половины (около 65%) из них считают имидж Ульяновской области положительным. Возможно, это связано с тем, что горожане не видят подтранслируемыми в СМИ позитивными сообщениями властей веских обоснований для этого, т.е. улучшения реальных условий жизни населения. В этом случае мы можем наблюдать явное противоречие между моделируемым образом и действительным его состоянием в сознании жителей города.

На примере Ульяновской области возможным представляется отследить ситуацию необдуманной и поспешной смены отличительных черт регионального имиджа, что является причиной невозможности создания его целостного имиджа и нарушении региональной идентификации.

Таким образом, создание целостного и позитивного имиджа конкретной территории – это одна из основных задач при стремлении к увеличению показателей экономического роста России. Это требует учёта и систематизации всех исторических, культурных и современных экономических особенностей страны и входящих в неё субъектов, а также представлений, находящихся в сознании жителей конкретных регионов в настоящий момент [4]. При этом оказывается невозможным ограничиться лишь учётом политики властных структур местного, регионального и федерального уровней, освещаемой в СМИ. Необходим целостный и комплексный подход, продолжительный по времени и состоящий из нескольких стадий, позволяющий занять каждому из регионов собственное место в системе продвижения культуры, экономики и политики России на международной арене.

Использованные источники:

1. Андреев В. П. Имидж региона и региональная власть: механизмы формирования вчера и сегодня / В.П. Андреев // Современная Россия и мир. 2008. - №24. – С. 240.
2. Замятин Д. Н. Идентичность и территория // Идентичность как предмет политического анализа. Сборник статей по итогам Всероссийской научно-теоретической конференции (ИМЭМО РАН, 21-22 октября 2010). Отв. ред. И. С. Семененко. — М.: ИМЭМО РАН, 2011. — С. 186 – 203.
3. «Город невест»? Брендинг территорий и региональные идентичности // Материалы всероссийской научной конференции (Иваново, 12-13 сентября 2013 года). – Иваново: Издательство Ивановского государственного университета, 2013
4. Таранова Ю. В. Специфика формирования имиджа региона в условиях информационного общества // Средства массовой информации в современном мире. Молодые исследователи / Под ред. Л. П. Громовой; сост. О. А. Никитина. – СПб., 2008. – С. 143 – 145.
5. Ярулин И. Ф. Новая регионализация России / И. Ф. Ярулин // Материалы международной научно-практической конференции. - Петропавловск-Камчатский, РИО КамчатГТУ, 2005. — С. 191-193.

*Панина Д.Д.
студент 1 курса
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается государственный бюджет Российской Федерации и проводится анализ доходных и расходных статей, взятых на официальном сайте Министерства финансов Российской Федерации, с целью охарактеризовать состояние госбюджета на современном этапе.

The article deals with the state budget of the Russian Federation and the analysis of revenues and expenditures made by the official website of the Ministry of Finance Russian Federation in order to characterize the state of the budget at this stage.

Ключевые слова: государственный бюджет, доходы, расходы, дефицит, профицит, налоги.

На сегодняшний день государственный бюджет является главным финансовым документом страны. Важно обратить внимание, что от грамотного формирования федерального бюджета зависит экономическое развитие государства. В этой связи, а также при условии кризисных явлений в Российской Федерации актуальность рассмотрения вопросов, связанных с федеральным бюджетом, только возрастает.

Первоначально остановимся на структуре государственного бюджета. Главным образом он представляет собой совокупность финансовых смет государственных учреждений и ведомств, правительственных программ и т.д.

Кроме того, государственный бюджет состоит из совокупности доходов и расходов, показатели которых меняются каждый год. Основным источником дохода бюджета являются налоги (около 76%). В федеральный бюджет поступают такие виды налогов, как: НДС (налог на добавленную стоимость) и акцизы, которые составляют около 40% от общего дохода бюджета, налог на прибыль (около 10 %), налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции (около 8 %) (главное место среди них занимают импортные пошлины). Рассмотрим динамику поступления налогов в бюджет за последние три года по данным Министерства финансов РФ на апрель 2015 (рисунок 1) [1].

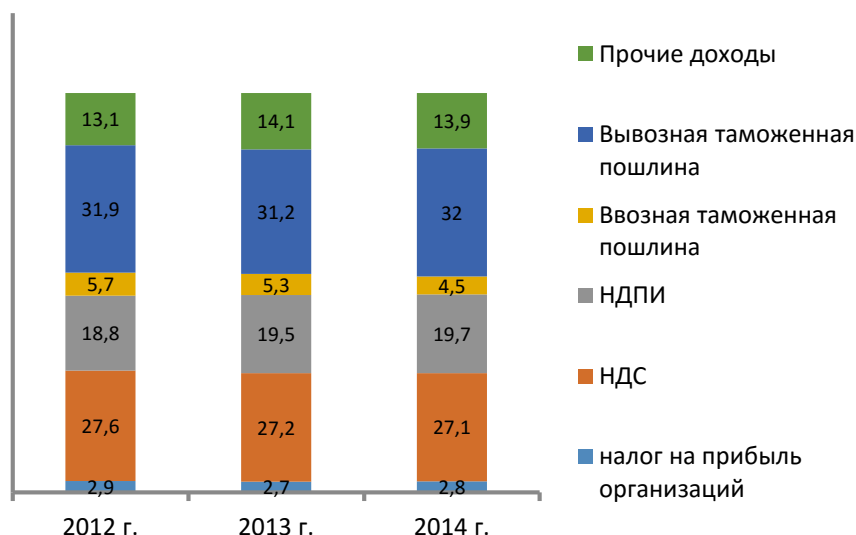


Рисунок 1 - Доходы федерального бюджета (единица измерения - %)

Анализируя данные показатели, можно сделать вывод о том, что основная часть поступлений доходов федерального бюджета в 2012–2014 годах (рисунок 1) обеспечена вывозной таможенной пошлиной, а также налога на добавленную стоимость и налога на добычу полезных ископаемых.

На долю указанных выше доходов в 2014 году приходится 78,8% всех доходов федерального бюджета, причем за последние три года их доля в общем объеме доходов увеличилась на 1,9%.

Увеличение доли налога на добычу полезных ископаемых на 3,1% связано с индексацией ставок НДСП на нефть, газ горючий природный и газовый конденсат.

Рост доли вывозной таможенной пошлины на 1,8% обусловлен увеличением размера ставок вывозных таможенных пошлин на товары, выработанные из нефти, до 66% от ставок пошлины на нефть, а также установлением ставок вывозных таможенных пошлин на бензин в размере 90% от ставок пошлины на нефть.

Увеличение поступления нефтегазовых доходов также напрямую связано с ростом мировых цен на товары российского экспорта (нефть марки «Юралс» и газ природный) и повышением курса доллара США по отношению к рублю [1].

Увеличение доли прочих доходов на 1,0% связано с изменением налогового законодательства (индексация специфических ставок акцизов на подакцизные товары и установление норматива зачисления в федеральный бюджет акцизов на нефтепродукты и алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9%), а также введением утилизационного сбора в отношении колесных транспортных средств, ввозимых (с 1 сентября 2012 года) и произведенных, изготовленных в Российской Федерации (с 1 января 2014 года).

Значительная часть объема поступлений доходов федерального

бюджета формируется за счет доходов, администрируемых Федеральной налоговой службой и Федеральной таможенной службой (в 2014 году – 91,9%).

Если говорить про все доходы и расходы госбюджета, то в последнее время наблюдается его дефицит. Рассмотрим структуру доходов и расходов бюджета Российской Федерации с 2012 г. по плановый 2015 г.

Таблица 1 – Динамика доходов и расходов федерального бюджета с указанием дефицита/профицита (млрд. руб.)

Год	Доходы	Расходы	Дефицит/профицит
2012	12 853	12 890	- 37
2013	13 019	13 343	- 324
2014	14 112	14 831	-719
2015 (плановый)	12 737	15 275	-2538
2016 (плановый)	13854	15466	-1 612

Как видно из представленной выше таблицы 1 дефицит с 2012 года существенно увеличивается. И плановые показатели 2015 года демонстрируют неутешительные показатели, а именно рост дефицита бюджета более чем в 60 раз по сравнению с 2012 г [1].

Вместе с тем, предполагается, что в 2016 году начнется оживление экономики и, следовательно, улучшение финансовых показателей в стране.

Однако для того, чтобы выйти государству из финансового кризиса и прийти к стабильной экономической ситуации следует использовать различные механизмы, связанные, в том числе, с сокращением расходов бюджета.

В этой связи можно предположить, что государство будет вынуждено принять непопулярные механизмы сокращения расходов. Имеем в виду пенсионные и военные расходы.

Что касается пенсионной статьи расходов, то ее следует пересчитать с учетом сокращающихся заработных плат, а также рассмотреть вопросы повышения пенсионного возраста и возможности на несколько лет уйти от индексации [2].

В отношении военных расходов важно обратить внимание на то, что они относятся к непроизводственной сфере и обладают эффектом «невозвратности». Следовательно, могут пересматриваться в сторону уменьшения.

Однако огромное значение имеет поддержка высокого уровня финансирования таких сфер как: здравоохранение, образование и наука. Вложение средств в человеческий капитал необходимо для активного функционирования экономики.

Таким образом, государственный бюджет Российской Федерации в

современных условиях испытывает трудности, связанные с ростом дефицита бюджета. Для устранения кризисных явлений Правительству Российской Федерации необходимо, в том числе, решать проблемы растущего трансферта пенсионного фонда, а также расходов на национальную оборону.

Использованные источники:

1. <http://www.minfin.ru>
2. Ловянникова В.В. Доходы и потребление населения как факторы обеспечения экономической безопасности // Современная экономическая мысль.-2013.-№1

*Панина Д.Д.
студент 1 курса*

*Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается государственный бюджет Российской Федерации и проводится анализ доходных и расходных статей, взятых на официальном сайте Министерства финансов Российской Федерации, с целью охарактеризовать состояние госбюджета на современном этапе.

The article deals with the state budget of the Russian Federation and the analysis of revenues and expenditures made by the official website of the Ministry of Finance Russian Federation in order to characterize the state of the budget at this stage.

Ключевые слова: государственный бюджет, доходы, расходы, дефицит, профицит, налоги.

На сегодняшний день государственный бюджет является главным финансовым документом страны. Важно обратить внимание, что от грамотного формирования федерального бюджета зависит экономическое развитие государства. В этой связи, а также при условии кризисных явлений в Российской Федерации актуальность рассмотрения вопросов, связанных с федеральным бюджетом, только возрастает.

Первоначально остановимся на структуре государственного бюджета. Главным образом он представляет собой совокупность финансовых смет государственных учреждений и ведомств, правительственных программ и т.д.

Кроме того, государственный бюджет состоит из совокупности доходов и расходов, показатели которых меняются каждый год. Основным источником дохода бюджета являются налоги (около 76%). В федеральный бюджет поступают такие виды налогов, как: НДС (налог на добавленную стоимость) и акцизы, которые составляют около 40% от общего дохода бюджета, налог на прибыль (около 10 %), налоги на внешнюю торговлю и

внешнеэкономические операции (около 8 %) (главное место среди них занимают импортные пошлины). Рассмотрим динамику поступления налогов в бюджет за последние три года по данным Министерства финансов РФ на апрель 2015 (рисунок 1) [1].

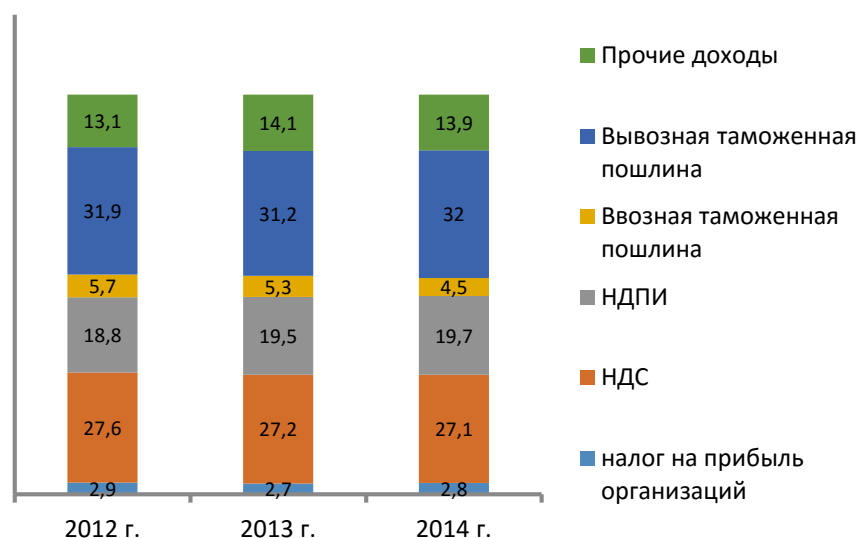


Рисунок 1 - Доходы федерального бюджета (единица измерения - %)

Анализируя данные показатели, можно сделать вывод о том, что основная часть поступлений доходов федерального бюджета в 2012–2014 годах (рисунок 1) обеспечена вывозной таможенной пошлиной, а также налога на добавленную стоимость и налога на добычу полезных ископаемых.

На долю указанных выше доходов в 2014 году приходится 78,8% всех доходов федерального бюджета, причем за последние три года их доля в общем объеме доходов увеличилась на 1,9%.

Увеличение доли налога на добычу полезных ископаемых на 3,1% связано с индексацией ставок НДС на нефть, газ горючий природный и газовый конденсат.

Рост доли вывозной таможенной пошлины на 1,8% обусловлен увеличением размера ставок вывозных таможенных пошлин на товары, выработанные из нефти, до 66% от ставок пошлины на нефть, а также установлением ставок вывозных таможенных пошлин на бензин в размере 90% от ставок пошлины на нефть.

Увеличение поступления нефтегазовых доходов также напрямую связано с ростом мировых цен на товары российского экспорта (нефть марки «Юралс» и газ природный) и повышением курса доллара США по отношению к рублю [1].

Увеличение доли прочих доходов на 1,0% связано с изменением налогового законодательства (индексация специфических ставок акцизов на подакцизные товары и установление норматива зачисления в федеральный бюджет акцизов на нефтепродукты и алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9%), а также введением утилизационного

сбора в отношении колесных транспортных средств, ввозимых (с 1 сентября 2012 года) и произведенных, изготовленных в Российской Федерации (с 1 января 2014 года).

Значительная часть объема поступлений доходов федерального бюджета формируется за счет доходов, администрируемых Федеральной налоговой службой и Федеральной таможенной службой (в 2014 году – 91,9%).

Если говорить про все доходы и расходы госбюджета, то в последнее время наблюдается его дефицит. Рассмотрим структуру доходов и расходов бюджета Российской Федерации с 2012 г. по плановый 2015 г.

Таблица 1 – Динамика доходов и расходов федерального бюджета с указанием дефицита/профицита (млрд. руб.)

Год	Доходы	Расходы	Дефицит/профицит
2012	12 853	12 890	- 37
2013	13 019	13 343	- 324
2014	14 112	14 831	-719
2015 (плановый)	12 737	15 275	-2538
2016 (плановый)	13854	15466	-1 612

Как видно из представленной выше таблицы 1 дефицит с 2012 года существенно увеличивается. И плановые показатели 2015 года демонстрируют неутешительные показатели, а именно рост дефицита бюджета более чем в 60 раз по сравнению с 2012 г [1].

Вместе с тем, предполагается, что в 2016 году начнется оживление экономики и, следовательно, улучшение финансовых показателей в стране.

Однако для того, чтобы выйти государству из финансового кризиса и прийти к стабильной экономической ситуации следует использовать различные механизмы, связанные, в том числе, с сокращением расходов бюджета.

В этой связи можно предположить, что государство будет вынуждено принять непопулярные механизмы сокращения расходов. Имеем в виду пенсионные и военные расходы.

Что касается пенсионной статьи расходов, то ее следует пересчитать с учетом сокращающихся заработных плат, а также рассмотреть вопросы повышения пенсионного возраста и возможности на несколько лет уйти от индексации [2].

В отношении военных расходов важно обратить внимание на то, что они относятся к непроизводственной сфере и обладают эффектом «невозвратности». Следовательно, могут пересматриваться в сторону уменьшения.

Однако огромное значение имеет поддержка высокого уровня

финансирования таких сфер как: здравоохранение, образование и наука. Вложение средств в человеческий капитал необходимо для активного функционирования экономики.

Таким образом, государственный бюджет Российской Федерации в современных условиях испытывает трудности, связанные с ростом дефицита бюджета. Для устранения кризисных явлений Правительству Российской Федерации необходимо, в том числе, решать проблемы растущего трансферта пенсионного фонда, а также расходов на национальную оборону.

Использованные источники:

1. <http://www.minfin.ru>
2. Ловянникова В.В. Доходы и потребление населения как факторы обеспечения экономической безопасности // Современная экономическая мысль.-2013.-№1

*Панина О. А.
студент 4 курса
факультет информационных технологий и управления
Гайфуллина М.М., к.э.н.
доцент
кафедра государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ДОРОЖНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Статья посвящена выявлению проблем в правовом обеспечении управления дорожным хозяйством на местном уровне.

Ключевые слова: муниципальное дорожное хозяйство, правовые основы,

Дорожное хозяйство России – единый производственно-хозяйственный комплекс, объединяющий автомобильные дороги, инженерные сооружения на них, а также организации, занимающиеся проектированием, строительством, реконструкцией, ремонтом и содержанием автомобильных дорог и иной деятельностью связанной с обеспечением функционирования и развития автомобильных дорог. Современное дорожное хозяйство страны – это 754,5 тыс. км автомобильных дорог, свыше 3000 учреждений и предприятий различных форм собственности, порядка 750 тыс. человек работающих.

В настоящее время в Российской Федерации сложилась система управления дорожным хозяйством, в которой выделяются такие уровни управления как: федеральный (в отношении дорог федерального значения), региональный (в отношении дорог регионального значения) и муниципальный (в отношении дорог местного значения).

Неотъемлемой частью управления муниципальным дорожным хозяйством является его законодательная база. Правовые основы управления муниципальным дорожным хозяйством представляют собой деятельность административных органов, направленную на создание административно-правовой базы дорожного хозяйства, обеспечивающей достижение основной цели - удовлетворения спроса пользователей в безопасном, бесперебойном с расчетными скоростями движении по дорогам общего пользования.

Отсутствие соответствующей законодательной базы препятствует привлечению частных инвестиций в дорожное строительство, а также не обеспечивает возможности получения дополнительных доходов бюджета за счет использования земель автомобильных дорог, придорожных полос для развития дорожного сервиса, рекламы, а также взимания сборов с владельцев иностранных транспортных средств.

С целью осуществления дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог местного значения Администрация муниципального образования руководствуется Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и Федеральным законом от 08.11.2007 № 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», нормативно-правовыми актами субъекта РФ, стандартами, техническими нормативами и положением Администрации муниципального образования.

В представленной таблице указаны нормативно-правовые акты в области регулирования муниципального дорожного хозяйства.

Наименование НПА	Область регулирования
Конституция РФ (ст.3, 12)	Определение полномочий органов местного самоуправления
Федеральный закон № 131-ФЗ от 6 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ст. 14)	Определены вопросы местного значения городского, сельского поселения, а в частности вопросы регулирования и управления дорожным муниципальным хозяйством
Федеральный закон № 257-ФЗ от 8 ноября 2007 г. «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ст. 5, 8, 13, 13.1, 15)	Полномочия органов местного самоуправления в области использования автомобильных дорог и осуществления дорожной деятельности, классификация дорог, муниципальный контроль за обеспечением сохранности и содержанием автомобильных дорог, управление строительством и ремонтом дорог местного значения
Федеральный закон № 196-ФЗ от 10 декабря 1995 г. «О безопасности дорожного движения» (ст. 6, 10)	Полномочия органов местного самоуправления в области обеспечения безопасности дорожного движения, муниципальные программы обеспечения

	безопасности дорожного движения
Градостроительный Кодекс Российской Федерации	Указаны объекты местного значения
Устав муниципального образования	Дорожная деятельность в отношении автомобильных дорог местного значения и обеспечение безопасности дорожного движения в пределах муниципального образования

Проанализировав законодательную базу в области муниципального дорожного хозяйства, видно, что не во всех муниципальных образованиях органы местного самоуправления не в состоянии заниматься вопросами в сфере муниципального дорожного хозяйства. Это связано с недостатком средств местного бюджета, либо с недостатком квалифицированных кадров. Возникает проблема несовершенства законодательной базы в сфере муниципального дорожного хозяйства и не дает возможности органам местного самоуправления в полной мере принимать решения в отношении управления дорожным хозяйством на местном уровне, даже не смотря на то, что, муниципальная дорожная деятельность осуществляется за счет средств местного бюджета. Также в большинстве муниципальных образованиях отсутствуют специализированные органы по осуществлению деятельности дорожного хозяйства, что приводит к некачественной работе в этой сфере.

Решениями данных проблем могут быть следующие предложения: 1) дать больше самостоятельности органам местного самоуправления и конкретно прописать полномочия в данной сфере на законодательном уровне; 2) создать специализированные департаменты, занимающихся управлением и контролем муниципального дорожного хозяйства, что значительно повысит эффективность работы в данной сфере.

Таким образом, управление муниципальным дорожным хозяйством как управление хозяйственной деятельностью муниципального образования играет решающую роль в развитии и благоустройстве города, а также в благосостоянии его населения. Именно здесь должны быть созданы условия для реализации гарантированных государством прав и свобод, а также обеспечена развитой транспортной инфраструктурой и возможностью благоустроенного проживания.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 08.11.2007 № 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 10.12.1995 г. № 196-ФЗ от 10 декабря 1995 г. «О

безопасности дорожного движения».

4. Градостроительный Кодекс РФ

Пантелеева Т.А., к.ф.н.

доцент

кафедра «Менеджмент»

Институт управления, права и инновационных технологий

Россия, г. Москва

СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦВЕТА ПРИ СОЗДАНИИ РЕКЛАМНОГО ВИДЕО

Аннотация

Данная статья посвящена проблемам формирования у студентов рекламных специальностей навыков использования изобразительных приемов в целях формулирования уникального торгового предложения (УТП), рассмотрению основных путей создания рекламного образа объекта посредством использования цветового решения, анализу основных стереотипов цветового восприятия в рекламе.

Ключевые слова

Видеореклама, композиция видеоролика, модель RGB, стереотипность, уникальное торговое предложение (УТП), фон.

В век современных рекламных технологий цветовому наполнению рекламного сообщения уделяется значительное внимание. Цветовое решение позволяет не только привлечь внимание потребителя, сформировать его интерес, но и определить качества, специфику, ценовую категорию продаваемого товара.

При работе с программным обеспечением мы отмечаем наиболее часто используемую систему кодирования цвета – модель RGB. Модель основана на восприятии цвета человеческим глазом. Красный, синий и зеленый – это три цвета, способные человеческим зрением восприниматься отдельно. Вся цветовая палитра окружающей действительности воспринимается посредством сочетания этих цветов. Кодирование цвета определенным количеством байт при передаче информации приводит к дискретизации модели, то есть не позволяет передать цветовое разрешение идеально точно. Для рекламного сообщения это является сигналом к тому, что тонкие оттенки цвета не будут переданы, следовательно, необходимо делать акцент на более простых для компьютерных технологий и человеческого глаза решениях.

Определим основные функции цвета в рекламном сообщении.

1. Первой функцией является привлечение внимания потребителя. Согласно исследованиям, максимальное внимание к рекламному сообщению достигается посредством использования четырех цветов. Однако, необходимо учитывать и контекст. Так, при разработке печатной рекламы

цвет является несомненным сигналом — яркая и полноцветная печать несомненно активизирует внимание потенциального потребителя, чего не скажешь о стандартных листовках, напечатанных на черно-белом принтере. Но при использовании видеорекламы может стать наиболее интересным именно черно-белое изображение, которое позволит выделить рекламный посыл из визуального ряда полноцветных картинок на экране.

2. Второй функцией цвета является способствование пониманию сути рекламируемого продукта. Посредством цвета легче передать спелость фруктов, прозрачность вина, современность модели автомобиля. Следует учитывать некоторые тонкости: не стоит активно использовать красный цвет, несмотря на его максимальную эффектность, если в УТП отсутствуют мотивы силы и секса; синий и зеленый цвет являются оптимальными для рекламы спокойного и умиротворенного содержания, но без стимула в конце видеоролика не задают необходимого посыла к активности (покупке) и т.д.

3. Третьей функцией является определение ценовой категории продукта. Идеальным цветовым решением для рекламирования объектов высокой ценовой категории будет соотношение коричнево-золотой и черный-серебристый. «Пестрота» видеоизображения всегда снижает воспринимаемую цену продукта, удешевляет его.

4. Повышение уровня запоминаемости рекламного сообщения. Это очень важная функция в условиях наполненности эфира разнообразной рекламой товаров. Оптимальным решением, позволяющим довести запоминаемость до 70% является использование четырехцветного изображения.

5. Сбалансированность композиции. Уравновешивание композиции цветовыми блоками — обязательный элемент монтажа видеоролика. Необходимо избегать перегруженности кадра яркими пятнами, не использовать одновременно большое количество цветовых акцентов. Основным правилом здесь является соблюдение меры.

6. Последней функцией следует определить акцентирование внимание на деталях рекламируемого объекта. Средняя продолжительность видеоролика составляет 10 секунд. Посредством цветовых акцентов на отдельных элементах товара можно упростить зрителю восприятие, что позволит максимально сфокусировать внимание потребителя на конкретных свойствах, входящих в УТП.

При разработке цветового решения видеороликов большое значение придается выбору фона. Существует огромное количество авторских методик, посвященных разработке соотношения основного фона цвета текста. Современные маркетологи определяют следующие сочетания фон-цвет, расположенные в порядке улучшения цветового восприятия:

1. желтые буквы на красном фоне
2. белые буквы на красном фоне
3. коричневые буквы на желтом фоне

4. белые буквы на зеленом фоне
5. зеленые буквы на белом фоне
6. белые буквы на синем фоне
7. синие буквы на белом фоне
8. белые буквы на черном фоне
9. желтые буквы на черном фоне
10. черные буквы на белом фоне
11. черные буквы на желтом фоне

Таким образом, наилучшим сочетанием считается рекламное сообщение, набранное черными буквами на желтом фоне. Однако, следует отметить, что это не всегда так. В рекламных сообщениях западного производства легко отметить следующую деталь: в конце ролика текст всегда напечатан белыми буквами на черном фоне. проведенное анкетирование рядовых клиентов рекламного агентства «Какао», г. Фрязино, показало, что именно принятое американскими маркетологами сочетание является наиболее привлекательным для покупателей (рис.1).



Рис.1 Соотношение цвета фона и текста

Данное решение имеет еще одно преимущество – при увеличении дистанции текст остается четким и видимым. Сравните с обратным вариантом соотношения с большего расстояния (рис 2).

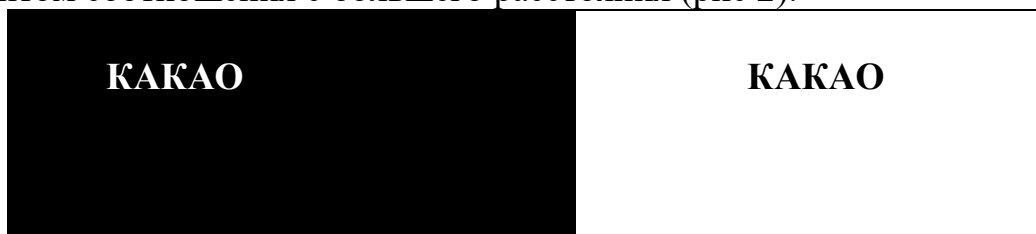


Рис.2 Различия цветового решения при использовании черного и белого цветов

Таким образом, при разработке рекламного сообщения цветовому решению необходимо уделять большое внимание. Посредством цвета можно привлечь внимание к продукту, увеличить его запоминаемость, акцентировать внимание на отдельных качествах и свойствах объекта.

Использованные источники:

1. Пендикова И.Г., Ракитина Л.С. Архетип и символ в рекламе: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012. - 303 с.

2. Ткаченко Н.В., Ткаченко О.Н. Креативная реклама. Технологии проектирования: учебное пособие – М.:Юнити-Дана, 2012. - 336 с.

*Пантелеева Т.А., к.ф.н.
доцент*

кафедра «Менеджмент»

Институт управления, права и инновационных технологий

Россия, г. Москва

РАЗВИТИЕ ОБРАЗНОГО МЫШЛЕНИЯ У СТУДЕНТОВ РЕКЛАМНОГО ПРОФИЛЯ

Аннотация

Данная статья посвящена проблемам формирования у студентов рекламных специальностей навыков использования изобразительных приемов в целях формулирования уникального торгового предложения (УТП), рассмотрению основных путей создания рекламного образа объекта посредством тропов, разработке методической базы для развития образного мышления будущих рекламистов.

Ключевые слова

Гипербола, литола, метафора, реклама, сравнение, стереотипность, троп, уникальное торговое предложение (УТП).

В последнее десятилетие факультеты рекламы в вузах страны не испытывают недостатка в студентах. Мышление рекламиста представляется синтезированием прагматического подхода маркетолога и художественного восприятия действительности художником. Развитие образности мышления, уход от стандартов и стереотипов - необходимый аспект деятельности преподавателя, направленный на формирование у будущих специалистов по рекламе креативного, яркого, нестандартного мышления, подкрепленного твердой научной базой. Развитие художественно-образного мышления студентов, обучающихся по рекламным специальностям, является фундаментом их дальнейшей трудовой деятельности. Можно говорить о том, что уровень развития этого мышления вполне способен выступать одним из критериев профессиональной подготовки подобного специалиста.

Данная статья является попыткой синтеза алгоритмизации подхода к выработке рекламного сценария и путей выработки навыков использования основных методов у студентов рекламных специальностей. Под созданием образа понимаем переосмысление окружающей действительности рекламистом, привнесение собственных чувств, эмоций, отношения, «пропускание через себя» событий и явлений реальности.

Основной целью рекламы является создание уникального торгового предложения (УТП). Под УТП понимается определенная стратегия создания рекламы, при которой соблюдается три основных условия:

1. Рекламное предложение должно отвечать требованиям конкретности.

2. Рекламное предложение должно отвечать требованиям уникальности.

3. Рекламное предложение должно отвечать требованиям значительности.

Рассмотрим четыре основных тропа, используемых при создании качественной и креативной рекламы (Таблица 1).

Таблица 1 – Тропы, используемые при создании рекламного образа

№ п/п	Троп	Понятие
1	Гипербола	Использование ярко выраженного преувеличения в изображении рекламируемого объекта
2	Литола	Использование ярко выраженного преуменьшения в изображении рекламируемого объекта
3	Сравнение	Рекламируемый объект сравнивается с другим объектом на основании одного схожего свойства
4	Метонимия	При рекламировании объект не называется, речь о нем ведется посредством определения его свойства или характерного признака

Таким образом, существует четыре основных изобразительных тропа, посредством которых создается креативная реклама.

1. Гипербола.
2. Литола
3. Сравнение
4. Метонимия

Каждый из этих тропов имеет свои особенности. Но общим при использовании любого из элементов является создание уникального торгового предложения. В одном рекламном сообщении желательно использовать один троп, во избежание перегруженности образа. Однако при создании рекламного сериала тропы могут чередоваться, дополняя друг друга. При этом соблюдение логичности и понятности остается незыблемым.

Современное поколение характеризуется «клиповым» восприятием действительности. Рекламный образ должен быть ярким, картинка – запоминающейся. Время для реакции на рекламное сообщение ограничено. Это не позволяет использовать (за редким исключением) такие сложные тропы, как: аллегория, перифраз, синекдоха и т.д.

При выработке у студентов навыка использования изобразительных средств при создании рекламного образа рекомендуем использовать командные тренинги. Грамотно организованная коллективная работа

позволяет увеличить эффективность занятия, сформировать креативный подход у будущих рекламистов, выработать навыки совместного творчества.

Использование сравнения является наиболее сложным при создании креативного образа. Совмещение стереотипности (сравнение должно быть понятно адресату, не казаться ему притянутым) и необычности - основная трудность.

Задания для развития творческого мышления

В целях повышения мотивации группу студентов можно разделить на 2 подгруппы для создания эффекта конкуренции.

1. Создание цепочек на основе схожих качеств объектов.

На начальном этапе студентам предлагается вытянуть по карточке напечатанным словом (кошка, собака, дом, дерево, яблоко и т.д.). Следующим шагом должно быть нахождение среди сокурсников человека с карточкой, объект на которой имеет схожее с имеющейся свойство. Усложнение задания происходит путем обнаружения конкретного свойства используемого тропа – гиперболы, литолы, сравнения, метонимии.

На следующем этапе цепочка должна расширяться до 3, 4, 5 и т.д. слов. Особое внимание студентов необходимо обращать не на первые, прямые ассоциации, а на конечные, неожиданные. Уход от стереотипности выходит на первый план. В случае использования литолы и гиперболы можно выстраивать цепочки в зависимости от степени проявления признака – от увеличения к уменьшению и наоборот. Словарный ряд должен быть представлен как конкретными существительными, так и абстрактными.

2. Испорченный телевизор.

Упражнение представляет собой визуальное создание картинки объекта с последующим изменением «настроек» - четкость, резкость, насыщенность цвета, выделение цветом и увеличение отдельных элементов предмета. Данное упражнение позволит развить способность отмечать отдельные свойства рекламируемого товара, выделять существенное и отбрасывать лишнее в данном контексте рекламного сообщения.

3. Разбуди эмоции.

В качестве наглядного материала используется абстрактное существительное: надежда, гнев, смятение и т.д. Необходимо проиллюстрировать его конкретными объектами (с учетом типа тропа), дополнить цветовым и звуковым сопровождением. Необходимо, как и в предыдущих упражнениях, придерживаться правила ухода от стереотипа (гнев – кровь – красное), рассмотреть пути смягчения и увеличения накала эмоций.

4. Создание визуальной матрицы

Данное упражнение направлено на составление идиоматической цепочки на основе одного прикладного признака, отличается от первого тем, что признак схожести задается изначально. Необходимо записать 10 красных предметов, 10 предметов очень большого размера, 10 предметов,

вызывающих грусть и т.д. При анализе особое внимание необходимо обратить на то, как сильно отличается связь 1 и 10 слова от 1 и 2.

5. Демотиваторы

Демотиваторы как явление понятны каждому современному студенту. Требования: черный фон (рамка), изображение и слоган-подпись. На начальном этапе необходимо подвергнуть тщательному анализу наиболее распространённые в интернете готовые работы. Определить специфику, используемый троп, цветовое разрешение. Далее предлагается разработать самостоятельно (в команде) демотиваторы следующих тематик: социально-рекламный, философский, саморепрезентационный, интернет-эзотерический. Презентация работы должна в обязательном порядке содержать подробный анализ алгоритма создания, описание используемых приемов и методик.

Таким образом, главным стремлением при работе над созданием образа посредством использования тропов должен стать уход от стереотипности при сохранении понятности, яркости и логичности уникального торгового предложения.

Использованные источники:

1. Пендикова И.Г., Ракитина Л.С. Архетип и символ в рекламе: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012. - 303 с.
2. Ткаченко Н.В., Ткаченко О.Н. Креативная реклама. Технологии проектирования: учебное пособие – М.:Юнити-Дана, 2012. - 336 с.

*Панфилова Н.А., к.ф.н.
доцент*

*Вражнова И.Г., к.ф.н.
доцент*

*Саратовский государственный
университет им. Н.Г. Чернышевского
Россия, г. Саратов*

К ВОПРОСУ О НАИМЕНОВАНИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ВОЗРАСТНЫХ ГРУПП В СОВРЕМЕННОМ АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ (НА ПРИМЕРЕ ЛЕКСИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ, ОБОЗНАЧАЮЩИХ ЛЮДЕЙ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА)

В статье рассматривается проблема изучения новой лексики английского языка как отражения меняющейся реальности современного мира. Особое внимание уделяется анализу способов выражения количественного показателя возраста в существительных со значением «человек старшего возраста».

Ключевые слова: лексическая семантика, неология, словообразование в современном английском языке.

Предметом данного исследования послужили лексические единицы (ЛЕ), относящиеся к лексико-семантическому полю [Кобозева 2007] со

значением «возраст» в современном английском языке. Для анализа была выбрана группа существительных, обозначающих лиц старшего возраста.

Меняющиеся реалии XXI века, изменения демографического состава общества, старение населения, увеличение продолжительности жизни в экономически развитых странах привлекают все большее внимание политиков, производителей товаров и услуг, общественных организаций, семьи и т.п. к возрастной группе людей старшего возраста. Для каждой из заинтересованных сторон данная возрастная группа представляет свою целевую аудиторию, которая требует дальнейшего дробления в соответствии с специфическими интересами соответствующих сторон. Изменения в обществе отражаются в языке, обогащая его лексическую систему.

В данной статье попытаемся проанализировать способы дифференциации лексики данной ЛСГ по признаку «обозначение величины возраста человека». Материалом анализа послужили словари и тексты англоязычных средств массовой информации, включая блоги.

В английском языке существуют различные способы обозначения «лиц определенного возраста» и соответствующих «возрастных групп». Указание на возраст лица может иметь разную степень детализации.

Во-первых, возраст лица может иметь **конкретное количественное выражение**. Это осуществляется с помощью субстантивированных сложных прилагательных, например, a sixty-five-year-old. В семантическом отношении эти ЛЕ представляют собой свернутое предикатное выражение, поскольку «a sixty-five-year old» - это, фактически, «a person who is 65 years old». Лексические единицы (ЛЕ) подобного рода широко распространены в англоязычных СМИ, они представляют собой цельнооформленную лексему и употребляются как в единственном, так и множественном числе.

Ср.: In this new bestseller written for men, learn how you can slow down the visible signs of aging and feel younger, with advice from an active 70-year-old and his doctor.

“U.S. life expectancy for 65-year-olds is now to reach age 84.3” (Ожидается, что продолжительность жизни в настоящее время шестидесятипятилетних в США достигнет 84.3 лет). (www.Cleveland.com. 29.10.2014)

Во-вторых, информация о количестве лет лица может содержать **указание лишь на десятки лет**.

Одним из способов исчисления возраста десятками является употребление существительных, образованные от основ латинских прилагательных со значением «содержащий некоторое число кратное 10» путем присоединения суффикса -ian. Так, существительное «octogenarian» - «восьмидесятилетний человек» произведено от основы латинского прилагательного octogenarius «содержащий 80» + суффикс -ian.

В современном английском языке латинизированные существительные этого типа отражают практически весь диапазон возраста человека от 20 до

более 100 лет, а именно, 20-29 лет- vicenarian, 30-39 лет – tricenarian, 40-49 лет – quadragenarian, 50-59 лет – quinquagenarian, 60-69 - sexagenarian, 70-79 septuagenarian, 80-89 octogenarian, 90-99 nonagenarian, 100-109 - centenarian, 110 и более – supercentenarian.

Однако частотность употребления ЛЕ данной группы в англоязычных СМИ неоднородна. Так, в исследованном материале наиболее частотным оказалась ЛЕ octogenarian – 54,5%, затем следует centenarian – 22%, septuagenarian – 13%.

Ср.: The number of octogenarians in Britain is set to treble over the next half century and reach nearly 7 million in the early 2050s when the last of the baby boomer generation pass their 80th birthday. (The Guardian. 29.08.2004) (Число восьмидесятилетних в Великобритании должно возрасти в 3 раза в течение следующих пятидесяти лет...)

Для сравнения, в исследованном материале существительные vicenarian и tricenarian были зафиксированы лишь в единичных случаях. Так, на сайте полиграфической фирмы предлагаются футболки, кружки с текстом Vicenarian или Tricenarian в качестве подарка на двадцатилетие или тридцатилетие. (<http://www.cafepress.com>) .При этом интернет-сайт данной компании поясняет значение этих слов, что еще раз подтверждает их малую распространенность среди обычных граждан.

Еще один пример представляет собой подпись под фотографией на интернет - страничке, сделанной в первый день тридцатилетия автора фотографии. Ср.:

Day 1 as a tricenarian. Off road assault on MT Mitchell. Tallest peak east of the Mississippi. 50 miles of riding. (<https://www.flickr.com> 25.07.2010).

Следующим способом указания на возраст лиц при исчислении десятками является употребление субстантивированного словосочетания числительного, обозначающего десятки, с предлогом over, например, the over- 50s, over-60s и т.п. На семантическом уровне это свернутое предикатное выражение («a person who is over 50 years old»). Следует отметить, что в нашем материале не зарегистрированы примеры употребления подобных ЛЕ в единственном числе, таким образом, ЛЕ данной группы обозначают лишь возрастную группу в целом. Употребление определенного артикля, типичного для субстантивированных числительных, в наших примерах превалирует. Ср.:

In fact, the over-50s own 80 per cent of the nation's wealth. (The Guardian, 30.10.2005)

Немногочисленные случаи отсутствия артикля свидетельствуют об усилении процесса субстантивизации, поскольку ЛЕ подчиняется требованиям грамматики существительного в части употребления артиклей в определенных позициях.

The friendly social network for over fifties. (реклама социальной сети для людей старше 50 лет.)

Третий способ указания на возраст человека в границах определенного десятилетия представлен в современном английском языке сложными существительными, образованными от количественного числительного, обозначающего величины от 20 до 100 и неопределенного местоимения something, например, *fiftysomething*. Подобные выражения можно перевести на русский язык как «те, кому за...». Исходной моделью для образования существительных этой подгруппы послужило название вышедшего на телеэкраны США в 1987 году популярного сериала о жизни поколения «бейби-бума» «*Thirtysomething*» «тем, кому за тридцать». Эта модель оказалась весьма продуктивной, поскольку ЛЕ этой группы представляют всю возрастную шкалу. Так, в следующем примере типичная «женщина за пятьдесят» «*a fiftysomething*» с удовольствием слушает истории об отбившихся от рук двадцатилетних (тех, кому за двадцать) «*twentysomethings*». Ср.:

Psychologists know that the quickest way to make a fiftysomething feel better about herself is to tell her stories about wayward twentysomethings. (New York Magazine, 08.09.2014).

Следующая группа ЛЕ представляет собой способ обозначения лиц различного возраста на основе деления возрастной шкалы **на более крупные отрезки времени**. К этой группе в исследованном материале относятся существительные *middle-ager*, *golden-ager*, *third-ager*, *best-ager*, *fourth ager*, *super-ager*. Как видно из приведенных примеров, основой для данных ЛЕ прилагательное *teenage*, впервые зарегистрированное в 1921 г. Появившееся позже существительное «*teenager*» быстро завоевала популярность, в том числе и благодаря успеху в 1957 году рок-группы «The Teenagers».

Так, ЛЕ «*middle-ager*» не зарегистрирована в большинстве словарей, но при этом употребляется в СМИ и блогах. Например, на сайте клуба любителей гребли размещены советы немолодым путешественникам: «Advice for a middle-ager going to rowing camp». На личной страничке блоггер пишет о себе: «I'm a woman middle-ager.» На интернет странице одной из церквей пастор выражает озабоченность недостатком внимания общества к людям среднего возраста: «We are concerned about the young and we care for the old, but the middle-ager has to watch out for himself».

Если ЛЕ «*middle-ager*» - «человек среднего возраста» непосредственно соотносится с периодом в жизни человека между 40 – 60 годам, то остальные члены этой возрастной шкалы имеют весьма приблизительные количественные показания. Так, «*golden ager*», словаре Merriam-Webster определяется как пожилой человек, пенсионер. Поскольку пенсионный возраст в США наступает в 65 лет, то, по-видимому, и представители этой когорты должны быть старше 65. В действительности выражение «*golden-ager*» обычно ассоциируется с поколением «бейби- буммеров», то есть людей, появившихся на свет во время послевоенного бума рождаемости с 1945 по 1960 годы.

Существительные-неологизмы этой группы образованы от атрибутивных словосочетаний путем присоединения суффикса – er. Исходные выражения *golden age*, *third age*, *best age*, используются политкорректной прессой для обозначения старости, формируя представление об этом периоде жизни как о «золотом», «лучшем» или «третьем» возрасте.

Однако, если «третий» возраст [Rowland 2012]– это время наслаждаться спокойной, не обремененной работой и заботой о детях жизнью, то «четвертый возраст» – это старость в ее традиционном понимании. Говоря о доминирующей в западном обществе культуре неприятия старости, нежелании замечать ее проявлений, гонкой за «вечной молодостью» автор статьи в английской газете сравнивает современных пожилых, обеспеченных представителей среднего класса с Дорианом Греем. В романе О. Уальда процессу старения подвергается портрет Дориана, в то время как он сам остается юным. Современное поколение шестидесятилетних «поручает» старение людям «четвертого возраста», стареет кто-то другой, они же находятся в иной возрастной категории. Ср.: *We're (almost) all Dorian Grays now, tasking the fourth agers with doing our ageing for us: they are old so that we don't have to be.* (The Guardian, 28.06.2011).

Существительное «*super-ager*» обозначает людей старше 80, отличающихся прекрасной памятью, энергией и позитивным отношением к жизни. Ср.: «*Super-agers are people 80 and older whose memories are as sharp as those many decades younger...The brains of super-agers are much different from normal seniors, according to a new study.* Dallas Morning News, USA, 02.03.2015.

The super agers aren't just different on the inside; they have more energy than most people their age and share a positive, inquisitive outlook. (CBS News.23.08.2013)

Выстраиваемая таким образом прогрессивная возрастная шкала *teenager*, *middle-ager*, *golden-ager* (с вариантами *third-ager*, *best-ager*) *fourth ager*, *super-ager* является еще одним способом членения общества на возрастные группы.

Следует отметить, что словообразовательная модель, лежащая в основе существительных, этой группы открывает возможности для дальнейшего словотворчества.

На сайте клуба для пожилых граждан «GoldenAgers» в г. Калгери в Канаде члены клуба подразделяются на подгруппы в соответствии с их более точными возрастными характеристиками. Возраст 55 лет и более определяется здесь как «золотой век», 45-54 – «серебряный», а 35-44 – «бронзовый». В нашем материале как единичный пример зафиксировано выражение «*silver ager*», употребленное в рекламном тексте, продвигающем занятия аэробикой для пожилых. Ср.: «*Silver Ager Aerobic Fitness – stay fit*

and healthy during those best years of your life!... being over 50 is no excuse any more!!»

Не исключено, что в будущем появится выражение «bronze-ager», которое будет обозначать граждан, находящейся на подступах более «ценному» этапу своей жизни.

Следует отметить еще одну возрастную группу, которая нашла свое лингвистическое оформление в выражении «silver surfer», используемое для обозначения пожилых пользователей интернетом, главным образом в Великобритании. Ср.:

The economic potential of silver surfers with regard to future consumption is high.(<http://www.dbresearch.com> 20, 08. 2013)

«Серебряный Сёрфер»- популярный с 1966 года супергерой комиксов, бороздящий просторы галактики стал основой для создания новой ЛЕ как семантической инновации [Заботкина 1989], в которой новое значение обозначается формой уже имеющейся в языке.

Проведенный анализ ЛЕ, обозначающих «лиц пожилого возраста» позволяет сделать вывод о том, что современный английский язык обладает хорошо разработанным инвентарем лексических средств для отражения сложной возрастной социально и экономически релевантной структуры современного западного общества.

При этом многие из ЛЕ исследуемой группы являются неологизмами, находящимися на различной стадии социализации и лексикализации, поэтому оценка продуктивности новых словообразовательных моделей, жизнеспособности новых лексических единиц и анализ прагматического компонента их значения требует дальнейшего изучения.

Использованные источники:

1. Кабозева И.М. Лингвистическая семантика.- М., 2007. с. 98-99.
2. Заботкина В.И. Новая лексика современного английского языка. – М., 1989. с. 17.
3. Donald T. Rowland T Population Aging: The Transformation of Societies (International Perspectives on Aging). Dordrecht ; New York : Springer, ©2012 с. 167-168.

*Панцева Е.Ю., к.пед.н.
доцент, зав. кафедрой математических и
естественнонаучных дисциплин
Кислинский В.Б., к.ф.-м.н.
доцент
Сызранский филиал
ФГБОУ ВО «СГЭУ»
Россия, г. Сызрань*

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОРОДСКОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА

Ключевые слова: городской общественный транспорт, пассажиропоток, транспортные услуги, пассажирские перевозки, конкурентоспособность.

Аннотация: Рассмотрены методы исследования планирования грузоперевозок на малых предприятиях транспортной отрасли.

В современных экономических условиях автотранспортным предприятиям необходимо постоянно повышать качество оказываемых услуг и скорость их предоставления с целью обеспечения конкурентоспособности. Решение этих задач обеспечивается при условии сокращения затрат в бизнес- процессах, что практически невозможно без использования новых информационных технологий и современных программно-технических средств.

Успешное функционирование автотранспортного предприятия во многом зависит от анализа, учёта и оперативного контроля за рациональным соотношением ресурсов и заявок на городской общественный транспорт (обязательств перед клиентами). Кроме того, скорость получения и обработки необходимых информационных сведений становятся ключевыми факторами, влияющими на эффективность управления транспортным предприятием[1].

Одним из современных подходов для решения подобных задач является концепция автоматизированных систем управления. Автоматизированная система управления определяет информационное объединение различных подразделений автотранспортного предприятия в единый информационно-технологический комплекс. Комплексная автоматизация предприятия с помощью автоматизированных систем управления позволяет навести порядок в учёте ресурсов и обязательств, обеспечить непрерывный контроль и анализ состояния дел, что многократно повышает эффективность функционирования предприятия.

Основная задача комплексной автоматизации - создание мощного и достаточно универсального инструмента для анализа деятельности предприятия и принятия управленческих решений. Составной частью комплекса является интеграция технической подготовки предприятия и оперативного планирования и управления с помощью информационных

технологий и, в частности, ИПИ-технологий ИЛИ -технологии позволяют обеспечить интегрированную информационную поддержку всего жизненного цикла выполнения заявки. Особенность функционирования автотранспортного предприятия заключается в том, что оно является внутрипроизводственной логистической системой на макро- и микроуровне [1]. На макроуровне автотранспортное предприятие выступает в качестве элемента макрологистических систем. На этом уровне они обеспечивают ритм работы этих систем, являясь источниками транспортных услуг. На микроуровне автотранспортное предприятие представляет собой совокупность подсистем, находящихся в отношениях и связях друг с другом и образующих целостность [2]. Эти подсистемы обеспечивают вхождение материального потока в макрологистическую систему, прохождение через неё и выход из системы в виде транспортных услуг. Таким образом, к автотранспортному предприятию, как к самостоятельной (на микрологистическом уровне) системе производства транспортных услуг, применимы методы и средства оптимизации управления, используемые в других отраслях.

Транспорт - это отрасль материального производства, осуществляющая перевозки людей и грузов [3]. В структуре общественного производства транспорт относится к сфере производства материальных услуг. Основными задачами автотранспортного предприятия являются :

- 3) удовлетворение заявок на транспортные перевозки;
- 4) обеспечение технической готовности транспорта к эксплуатации: осуществление своевременного осмотра, профилактических работ, ремонта и содержания транспорта в надлежащем состоянии.

Концептуально предприятие можно представить в виде «чёрного ящика», на входе которого имеются заявки клиентов на городской общественный транспорт, на выходе цель функционирования АТП (прибыль, развитие, отношения с клиентами), управление осуществляется на основе имеющихся ресурсов [4]. Анализ функционирования АТП проведём согласно следующим этапам:

- 5) изучение схемы управления АТП;
- 6) исследование документооборота на АТП;
- 7) изучение функций подразделений АТП.

В результате анализа функционирования предприятия была составлена структурная схема управления, отражающая иерархию подчиненности подразделений и персонала внутри него.

Использованные источники:

1.Ю.Беспалов, Р.С. Транспортная логистика: новейшие технологии построения эффективной системы доставки [Текст] / Р.С. Беспалов. - М.: Вершина, 2007.-382 с.

2.Гаджинский, А.М. Логистика [Текст]: учебник / А.М. Гаджинский. - 16-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2008. - 483 с. - Библиогр.: с. 482483. - ISBN 978-5-91131-755-3..

3.Кисин, И.Л. Оптимальное управление заявками на грузоперевозки на автотранспортном предприятии: Монография [Текст] / Д.Ю. Полянский, И.Л. Кисин. - Ковров: КГТА, 2007. - 128 с.

4.Тойшева О.А., Панцева Е.Ю. Необходимость и условия развития инновационного потенциала промышленного сектора муниципальных городов Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 13. С. 048-055.

Панычик В.М.

студент 1 курса

Ловянникова В.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономической теории и мировой экономики

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Россия, г. Ставрополь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДОХОДНОЙ И РАСХОДНОЙ ЧАСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РФ

В данной статье рассматривается актуальная проблема формирования бюджетной системы, бюджетного процесса; дается характеристика принципов построения бюджета, доходной и расходной частей бюджета.

Ключевые слова: бюджетная система, бюджетный процесс, бюджет, доходы, расходы.

В финансовой системе любой страны ведущее место занимает бюджет. Ежегодно в октябре месяце Государственная дума приступает к рассмотрению очередного проекта бюджета, который предварительно подготавливается Правительством. Данный проект разрабатывается на последующие три года. Государственный бюджет является крупнейшим централизованным денежным фондом, главным звеном бюджетной системы, а также основным планом финансирования страны, находящийся в распоряжении Правительства и утверждаемый Федеральным Собранием Российской Федерации в форме закона. Также государственный бюджет является совокупностью бюджетов всех уровней государственных и административно-территориальных властей.

Важнейшими условиями успешного исполнения федерального бюджета являются увеличение его доходной части, рациональное и целевое расходование бюджетных средств. При этом механизм исполнения федерального бюджета должен оказывать существенное влияние на всю систему функционирования государственных финансов. При помощи Федерального бюджета определяются объемы всех доходов и

расходов денежных средств государства, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства, субъектов Федерации и органов местного самоуправления. Доходы бюджета – это денежные средства, которые поступают в безвозмездном и безвозвратном порядке в бюджет. Все доходы бюджета, в соответствии с действующей бюджетной классификацией Бюджетного кодекса Российской Федерации подразделяются на: налоговые доходы, на которые приходится около 80% Федерального Бюджета Российской Федерации; неналоговые доходы, в количестве примерно 7%; доходы целевых бюджетных фондов; государственные займы; финансовая помощь в виде дотаций, субсидий и субвенций; эмиссия денежной массы. Из этого следует, что налоги являются основным источником бюджетных доходов. Если сравнивать 2012 и 2015 годы, то прирост ВВП за 2015 год составил порядка 2932,8 миллиарда рублей. За период 2012-2015 годов произошел рост доходов Федерального бюджета. С 2011 по 2015 год доходы увеличились с 11367,7 миллиардов рублей до 15615,5 миллиардов рублей. Из этого следует, что прирост доходов с каждым последующим годом все выше. Данные изменения связаны со снижением средневзвешенных ставок таможенных пошлин, которое, в свою очередь обусловлено вступлением нашей страны во Всемирную Торговую Организацию, снижением фиксированной ставки таможенных сборов за таможенные операции при вывозе товаров; индексацией ставок на табачную и алкогольную продукции, этиловый спирт, а также легковые автомобили. Происходит сокращение (в объеме доходов государственного бюджета) удельного веса нефтегазовых доходов (с 50,5% в 2012 году до 44,4% в 2015 году), увеличение нефтегазового дефицита (по сравнению с 2012 годом на 400,9 миллиардов рублей) до 6944,7 миллиардов рублей, при этом его доля уменьшилась с 10,7% ВВП до 8,4%. Но несмотря на это снижение, зависимость государственного бюджета от нефтегазовых доходов остается довольно высокой. При этом, доходы от уплаты налогов на добавленную стоимость (НДС) составляют основную долю доходов государственного бюджета в 2013-2015 годах (31,9 – 34,3%), также доходы от налоговых пошлин (32,2%-34,2%) и налоги на добычу ископаемых (17,6%-18,3%).

Расходы бюджета – денежные средства, поступающие в бюджет и направляемые на финансирование задач и функций государственного и местного самоуправления. При этом, бюджетом определяются только размеры расходов по статьям затрат Федерального бюджета, а сами непосредственные расходы определяются уже бюджетополучателями. Основными статьями расходования государственного бюджета Российской Федерации являются: управление, оборона, поддержание правопорядка, здравоохранение, социально-культурное обеспечение, образование и обслуживание внешнего государственного долга. Построение системы расходов государства базируется на определенных принципах,

устанавливаемых государством и закрепляемых в нормативных актах. К числу важнейших из них относятся целевое направление средств и соблюдение режима экономии. Если рассматривать положительные тенденции развития прироста расходов на период 2012-2015 годов, то единственной статьёй этого прироста будет являться финансирование национальной обороны. А также правительство значительно увеличило государственные расходы на социальную политику, что несомненно благоприятно скажется на общественном благосостоянии. Исходя из этого, можно сделать вывод, что тем самым правительство пытается исправить свои допущенные в прошлом ошибки в планировании бюджета и пытается привести его к сбалансированному состоянию. Также, можно отметить, что происходит сокращение расходов государственного бюджета по всем статьям, за исключением расходов, направленных на обслуживание государственного долга (возрастают относительно 2012 года в 2015 году примерно на 10,6%). При этом, по остальным разделам наибольшее снижение объемов финансирования в сравнении с 2012 годом наблюдается в расходах на здравоохранение и на средства массовой информации, физическую культуру и спорт, на ЖКХ (49.9%; 43.8%; 37.6% и 28,8% соответственно). За счет такого последовательного сокращения бюджетного дефицита происходит удержание объемов расходований, которые направляются на обслуживание государственного долга равных уровню 2012 года (0,6% ВВП). Исходя из этого, можно сказать, что структура расходов государственного бюджета не претерпевает глобальных изменений, если сравнивать ее с предыдущими бюджетными циклами.

Говоря о совокупности поступлений и расходований федерального бюджета за последнее время, можно наблюдать дефицит государственного бюджета. Он растет в связи с кризисными явлениями, постигшими Россию в 2014 году. При этом, открываются широкие перспективы для развития всех секторов экономики, несмотря на тенденции, наблюдаемые в политике финансирования Российской Федерации. Возможно, что уже в ближайшем будущем дефицит сократится. Для его снижения правительству необходимо предпринять меры по модернизации управления общественным финансированием, повышении эффективности бюджетных расходований и бюджетной дисциплины, усилении контроля над использованием средств государства.

Федеральный бюджет, прежде всего, является отражением экономического состояния государства, поэтому от того, на сколько качественно он будет спрогнозирован и исполнен (в значительной мере) зависит жизнь и благосостояние граждан.

В поисках выхода из глубочайшего кризиса, начавшегося еще в 2014 году, России потребовалось радикальное обновление и изменение общественной финансовой системы. От того, в каких направлениях будет происходить преобразование финансовой системы общества, насколько

государственная бюджетная политика будет отвечать требованиям времени, зависит, в большей степени, успех экономического регулирования в нашей стране, поэтому вопрос изучения бюджетной системы, бюджетного процесса, теоретических и законодательных основ и практики функционирования бюджетного механизма обретает на сегодняшний день особую актуальность.

Проблема увеличения доходной части федерального бюджета и рационального использования бюджетных средств имеет первостепенное значение в реализации социально-экономической политики государства на современном этапе.

Таким образом, бюджет, объединяя в себе основные финансовые категории, является ведущим звеном финансовой системы страны, играет как важную экономическую роль, так и политическую в любом современном обществе.

Папулова Т.Н.
старший преподаватель
кафедра ФБД
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ БУХГАТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии финансовых и нефинансовых активах и обязательствах Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований (органов государственной власти, органов управления государственных внебюджетных фондов, органов управления территориальных государственных внебюджетных фондов, органов местного самоуправления и созданных ими бюджетных учреждений) и операциях, приводящих к изменению выше указанных активов и обязательств

Бюджетный учет позволяет систематизировать и обобщать данные различных бюджетов РФ и осуществлять их кассовое исполнение, а так же осуществлять перераспределение бюджетных средств, в соответствии с принятыми обязательствами.

Согласно Бюджетному кодексу Бюджетные организации создаются для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера. Следовательно, бюджетное учреждение осуществляет только основную функцию по оказанию государственных (муниципальных) услуг физическим и юридическим лицам) на основании осуществления государственного (муниципального) задания. Государственное (муниципальное) задание для

бюджетных учреждений является основным документом, устанавливающий требования к составу, качеству и объему порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг, и не могут получать кредиты (займы) у кредитных организаций, других юридических лиц бюджетной системы РФ. [1]

Для бюджетного учета основной задачей по обеспечению правильного и эффективного выполнения государственного (муниципального) задания в рамках бюджетной деятельности является поступления и использование бюджетных средств в основной деятельности бюджетными учреждениями на различных уровнях. Основанием для его правильного выполнения служат принятые Инструкции №162н от 06.12.2010г. (для казенных учреждений), №174н от 16.12.2010г. (для бюджетных учреждений) и №183н от 23.12.2010г. (для автономных учреждений) подразделяются на нефинансовые и нефинансовые активы, обязательства, финансовые результаты и санкционированные расходы бюджета.

В связи с изменением с 2011 года законодательства в организационно - правовых формах, для целей ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской отчетности публично-правовые и организации государственного сектора экономики стали делить на следующие группы. (Таблица 1)

Таблица 1 – Характеристика организаций государственного сектора

Группы	Виды организаций государственного сектора экономики
Учреждения	-органы государственной власти(государственные органы) -органы местного самоуправления -органы управления государственными внебюджетными фондами -государственные академии наук -государственные (муниципальные) учреждения.
Финансовые органы	- финансовые органы соответствующих бюджетов бюджетной системы РФ -органы управления государственными внебюджетными фондами РФ, органами управления территориальными государственными внебюджетными фондами РФ, осуществляющие составление и исполнение бюджетов
Органы осуществляющие кассовое обслуживание	-органы осуществляющие кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы РФ -органы Федерального казначейства, финансовые органы субъектов РФ (муниципальных) образований, осуществляющие открытие и ведение лицевых счетов

Выполнение государственных и муниципальных услуг государственными учреждениями, можно представить в виде этапов:

На первом этапе - необходимо сформировать перечень услуг (работ) для государственного (муниципального) учреждения,

На втором - требуется сформировать государственное задание государственному и муниципальному учреждению,

На третьем - установить механизм финансового обеспечения государственного задания учреждению,

На четвертом этапе – требуется обеспечить механизм повышения самостоятельности через мотивацию коллектива учреждения.

Для государственных (муниципальных) учреждений оказание соответствующих услуг, может осуществляться как на платной, так и бесплатной основе. В случае взимание платы органами исполнительной власти должны быть утверждены:

- методики определения размера платы за оказание необходимых и обязательных услуг (с учетом обоснований расчетно-нормативных затрат),

- предельные размеры платы за оказание услуги, с обязательным их размещением на сайтах соответствующих министерств и ведомств, служб и агентств, и в федеральной информационной системе «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)».

Поэтому услуги и работы, выполненные государственными (муниципальными) учреждениями в пределах или установленного задания, можно установить плату.

Рассмотрим регламент формирования и реализацию государственного задания по типам учреждений в таблице 2.

Таблица 2 – Формирование и реализация государственного задания по типам учреждений

Тип учреждения	Регламент формирования и реализацию государственного задания
Казенное учреждение	Государственное(муниципальное) задание формируется для казенных учреждений, в соответствии с решением органа государственной власти (органов местного самоуправления, осуществляющего бюджетные полномочия распорядителя бюджетных средств. Казенное учреждение вправе осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено его учредительными документами, доход поступает в соответствующий бюджет. Финансовое обеспечение казенного учреждения осуществляется в рамках бюджетной сметы , доход от полученной деятельности поступают в соответствующий бюджет.
Бюджетное учреждение	Бюджетное учреждение осуществляет свою деятельность в соответствии с его учредительными документами. И в соответствии с государственными (муниципальными) заданиями по оказанию услуг (основной деятельности) в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта и других сферах. Увеличение или уменьшение объемов субсидий на выполнение государственного задания осуществляется при соответствующем изменении государственного (муниципального) задания. Порядок формирования государственного (муниципального) задания и порядок финансового обеспечения устанавливается:

	-Правительством РФ в отношении федеральных бюджетных учреждений -высшим исполнительным органом государственной власти субъектов РФ в отношении бюджетных учреждений субъектов РФ -местной администрацией в отношении муниципальных бюджетных учреждений Финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания для бюджетных учреждений осуществляется в рамках субсидий на выполнение заданий, субсидии на иные цели, и бюджетные инвестиции.
Автономное учреждение	Автономное учреждение осуществляет свою деятельность в соответствии с его уставом по основной деятельности. И осуществляет в соответствии с государственными (муниципальными) заданием и (или) обязательствами перед страховщиком по обязательному социальному страхованию деятельность связанную с выполнением работ, услуг. по оказанию услуг. Финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания осуществляется с учетом расходов на содержание имущества автономного учреждения, субсидий соответствующего бюджета

Однако для выполнения отдельных видов услуг не всегда могут быть государственные учреждения, поэтому в случае таких услуг (работ) определяется поставщик(подрядчик), который размещает государственный заказ и в дальнейшем заключает контракт на выполнение организацией работы, в соответствии с ФЗ № 44 от 05.04.2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг, обеспечения государственных и муниципальных служб». Под *государственными нуждами* понимаются средства федерального и бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников финансирования. Под *муниципальными нуждами* понимаются потребности муниципальных образований, муниципальных заказчиков в товарах, работах, услугах. Объемы финансового обеспечения выполнения государственного задания учреждениями определяется на основе нормативных затрат, и не может превышать объем бюджетных ассигнований на соответствующий финансовый и плановый период.

Методы определения нормативных затрат:

- нормативный метод применяется при определении в затратах (расходах) учреждения нормативов питания, отпуска медикаментов, и других норм потребления в соответствующей отраслевой направленности,
- структурный метод применяется в отношении соответствующей группы затрат пропорционально выбранному основанию (например оплата труда и начисления на выплаты персонала будут отнесены в соответствующему государственному заданию).
- экспертный метод используется при экспертной оценке групп затрат, таких как доля трудозатрат в общем объеме государственной услуги, доля

дебиторской просроченной задолженности в общем государственном задании.

В целом при формировании Финансового обеспечения Министерство финансов РФ определило требования :

- к государственным (муниципальным) учреждениям составлять **План финансово-хозяйственной деятельности**, в соответствии с приказом №81н от 28.07.2010г. «О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения»

- для казенных учреждений – составление и ведение **бюджетных смет** федеральных казенных учреждений (ст.21Бюджетного кодекса РФ).

Подвоя обобщение к вышеизложенному, в соответствии с изменением законодательства Российской Федерации основными задачи бюджетного учета становятся :

- формирование полной и достоверной информации о состоянии активов и обязательств учреждений, а также о финансовых результатах их деятельности;

- формирование полной и достоверной информации об исполнении всех бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

- обеспечение контроля за соответствием законодательству Российской Федерации операций, осуществляемых в ходе исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а также контроля за состоянием активов и выполнением обязательств учреждений;

- обеспечение внутренних и внешних пользователей отчетностью о состоянии активов и обязательств учреждений, а также отчетностью об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Приказ № 157н от 1 декабря 2010 г «Об утверждении единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (Государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и инструкция по его применению. \pdc.edu.ugrasu\consultant.

2. <http://www.min-info.ru>.

*Парфенов А.О.
студент 3 курса
Иремадзе Э.О., к.х.н.
научный руководитель, доцент
Стерлитамакский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак*

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ APPLE INC

В современных условиях экономико-статистические исследования становятся необходимым инструментом для получения более глубоких и полноценных знаний о механизме изучаемых процессов. Объективно существующие зависимости и взаимосвязи между экономическими явлениями большей частью описаны только вербально. Значительно важнее количественно измерить тесноту причинно-следственных связей и выявить форму влияний. Одним из примеров тесноты связи может служить зависимость между чистой прибылью, выручкой и другими показателями. Чистая прибыль является одним из важнейших экономических показателей, характеризующих конечные результаты деятельности предприятия [1]. Количественно она представляет собой разность между суммой балансовой прибыли и суммой внесенных в бюджет налогов из прибыли, экономических санкций, отчислений в благотворительные фонды и других расходов предприятия, покрываемых за счет прибыли. Для исследования чистой прибыли, вида и формы причинных влияний применяется корреляционный и регрессионный анализ.

Таким образом, в данной статье поднимается проблема изучения, анализа и прогнозирования уровня чистой прибыли. Данный предмет обсуждения является актуальным, поскольку повышение финансовых рисков организации в условиях рыночной экономики требует повышения финансовой грамотности руководителей организаций.

Для анализа была выбрана такая компания-гигант, как Apple. Как известно, компания Apple имеет очень богатую историю. Товары Apple не отличаются низкой ценой, напротив высокая цена, соответствующая высокому качеству. Однако, несмотря на высокие цены, ее продукты покупают миллионы. Эта компания привлекает многих, поэтому было бы не лишним узнать, какова прибыль Apple.

Объектом исследования является анализ экономических показателей Компании Apple. В данном исследовании решались следующие задачи: анализ уровня чистой прибыли организации; определение факторов, которые влияют на результирующий показатель, а также прогнозирование уровня чистой прибыли.

Выявление количественных соотношений в виде регрессии и сравнение действительных, то есть наблюдаемых величин с величинами,

полученными путем подстановки в уравнения регрессии значений объясняющих переменных, дают возможность лучше понять природу исследуемого явления. А это, в свою очередь, позволяет воздействовать на выявленные факторы, вмешиваться в экономический процесс с целью получения нужных результатов. Выявление значимых факторов, влияющих на уровень платежеспособности и, соответственно, возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства, позволяет разработать комплекс стабилизационных мероприятий, направленных на управление этими факторами с целью положительного воздействия на результативный показатель, т.е. на чистую прибыль. Это подчеркивает большую практическую значимость проделанной работы, основанной на многомерных статистических исследованиях [2].

Итак, в работе была построена модель на основе эконометрического анализа, позволяющая сделать выводы о прибыльности организации. На основе данных ежеквартальной отчетности (отчета о прибылях и убытках), начиная с 2011 года, заканчивая 2014 годом, был проведен регрессионный анализ рентабельности и платежеспособности данной компании. В модели были рассмотрены факторы, которые влияют на изменения чистой прибыли компании [3].

Таким образом, в качестве результативного показателя рассматривается уровень чистой прибыли. В построенной модели факторными показателями, предположительно влияющими на чистую прибыль, выступали количественные стороны основных показателей, характеризующие финансовую деятельность предприятия. Среди них были выделены: X1- выручка от продажи товаров, продукции; X2- себестоимость проданных товаров, продукции; X3- Валовая прибыль; X4- операционные затраты; X5- чистая прибыль до налогообложения.

Итак, в результате обработки ежеквартальных отчетов Apple Inc. за 16 кварталов (2011–2014 гг.) был проведен анализ и построена экономическая модель в виде регрессии, которая отражает зависимость чистой прибыли организации от наиболее значимых факторов.

Анализируя исходные данные и полученные зависимости, в регрессионную модель включаем такие факторы, как себестоимость проданных товаров (X2) и прибыль до налогообложения (X5), уровень значимости которых выше 95%. Таким образом, построенное уравнение регрессии будет иметь следующий вид:

$$y = 0,609 - 0,000129x_2 + 0,738x_5$$

В ходе проведения анализа данной модели получены следующие результаты: при уменьшении себестоимости проданных товаров на 1% от своего среднего уровня при неизменных значениях других факторов приведет к увеличению чистой прибыли в среднем на 0,43%; при увеличении прибыли до налогообложения на 1% от своего среднего уровня

при неизменных значениях других факторов приведет к увеличению чистой прибыли в среднем на 0,79%[2].

Коэффициент детерминации данного уравнения составляет 0,873, что свидетельствует о наличии тесной связи и говорит о том, что изменение чистой прибыли на 87,3% зависит от изменения факторов, включаемых в данную модель, то есть от изменения коммерческих расходов, доходов от участия в других организациях и от прибыли до налогообложения.

Также был спрогнозирован ожидаемый уровень чистой прибыли. Прогноз позволяет предусмотреть ожидаемый уровень прибыли компании, спланировать некоторые существенные показатели, влияющие на чистую прибыль, чтобы быть более устойчивой к помехам. Прогноз также является более достоверным при планировании политики компании.

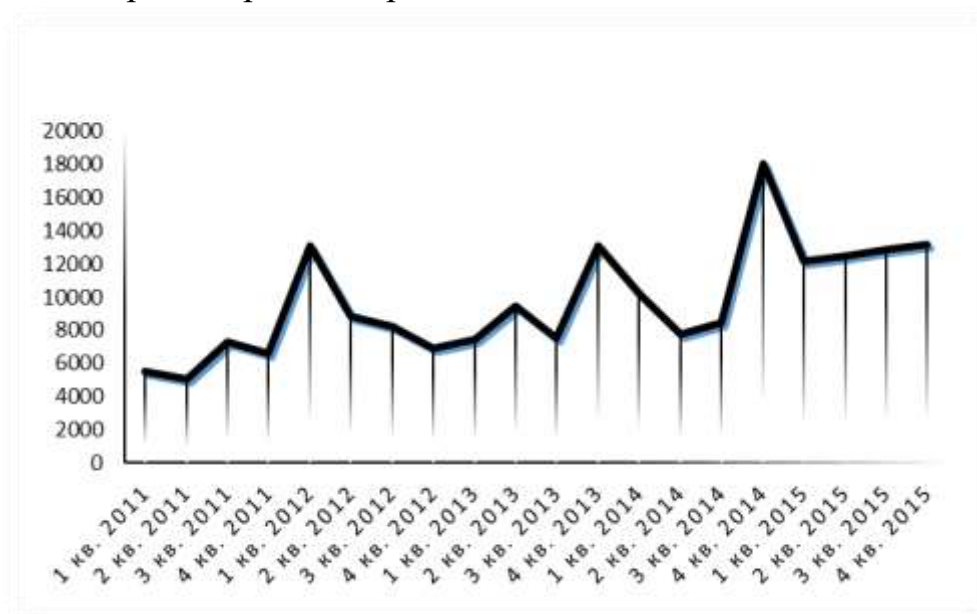


Рис.1 прогнозирование чистой прибыли Apple Inc. в 2015 году

Проведенное прогнозирование позволило сделать вывод, что чистая прибыль Apple после рекордной прибыли в 18 млрд. долл. в первом квартале 2015 года снизится, но в течение всего года будет проявляться тенденция к росту.

Таким образом, менеджерам компании необходимо следить за уровнем таких показателей, как себестоимость, чтобы иметь высокие показатели прибыли.

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О. Абашидзе Н.Б., // Анализ основных экономических показателей финансового оздоровления предприятия // Экономика и социум, 2014, № 3-4 (12), С.141–144.
2. Иремадзе Э.О. // Методы многомерного анализа статистических данных // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2012.
3. Иремадзе Э.О. // Эконометрические методы и задачи // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2010.

*Паршутич О.А., к.э.н.
доцент*

*Гришковец О.Н.
студент 2 курс*

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ

Международные валютные и финансово-кредитные рынки составляют важнейшие звенья мировой финансовой системы международных экономических отношений. Взрывной рост валютных операций в мире проходит на фоне глобальных изменений в соотношении торговых и финансовых сделок. В общем объеме безналичных платежей доля платежей по сделкам на товарных рынках постоянно снижалась, а на финансовых рынках неуклонно росла. Большая часть платежей стала приходиться на валютные сделки. Их развитие обуславливалось процессами либерализации национальных валютных рынков и интернационализации мирового хозяйства.

Валютные рынки представляют собой центры, где совершается купля-продажа иностранных валют на национальную по курсу, складывающемуся на основе спроса и предложения. Национальные валютные рынки существуют во всех странах с развитой рыночной экономикой. По мере развития национальных рынков и их взаимных связей сложился единый мировой валютный рынок. Он включает в себя мировые, региональные, национальные (местные) валютные рынки. Эти рынки различаются по объемам, характеру валютных операций и количеству валют, участвующих в операциях. Мировые валютные рынки концентрируются в мировых финансовых центрах (МФЦ).

Мировые финансовые центры - это места сосредоточения банков, специализированных кредитно-финансовых институтов, в которых осуществляются международные валютные, кредитные, финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом.

Среди МФЦ выделяются:

- европейский рынок - Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Париж, Милан;

- североамериканский рынок - Нью-Йорк;

- дальневосточный рынок - Токио, Сингапур, Гонконг;

В начале 90-х годов около 50% международных валютных сделок осуществлялась на трех мировых валютных рынках: Лондонском, Нью-Йоркском, Токийском.

Ведущим финансовым центром является Лондон, занимающий первое место в мире по валютным, депозитным и кредитным операциям. Только ежедневный объем сделок с валютой в английской столице приближается к 500 млрд. долл.

Наиболее объективным показателем является доля международных финансовых операций, проходящих через финансовый центр. Лондон по этому показателю занимает 31% рынка, практически вдвое опережая своего ближайшего конкурента - Нью-Йорк. Лондон является лидером и по такому показателю, как присутствие иностранных банков. На втором месте - Токио, на третьем - Нью-Йорк. Наконец, Лондон самый большой нетто-экспортер финансовых услуг - 8,1 млрд. долл. (1997 г.). Второе место у Германии, третье - США. Япония замыкает список из 9 крупнейших финансовых центров.

В конце 60-х гг. выросли финансовые центры на Дальнем Востоке - в Токио, Сингапуре, Сянгане. Этому способствовало быстрое развитие экономики Японии и других азиатских «драконов», которые завоевывают прочное положение в мировой торговле и превышаются в кредиторов западных стран

Наконец, в 80-е годы возникли финансовые центры на бывших задворках мирового хозяйства - Бахрейне, Панаме, на Багамских, Каймановых и нидерландских Антильских островах. Они функционируют на оффшорных началах, т. е. финансовые операции здесь не подвергаются национальному регулированию. Как правило, они имеют льготные валютные режимы, что и привлекает сюда транснациональные банки и корпорации. В этих налоговых гаванях как правило только регистрируются сделки, совершаемые в различных частях света.

Для современных валютных рынков свойственны следующие *особенности*:

Для современных валютных рынков свойственны следующие особенности:

1) глобализация и интеграция валютных рынков на основе интернациональных мировых хозяйственных связей, широкого использования автоматических средств связи при осуществлении валютных сделок;

2) децентрализация и глобальный масштаб валютных операций. Подавляющая масса сделок совершается непосредственно между банками и использованием ЭВМ;

3) унификация валютных операций;

4) широкие масштабы спекулятивных сделок;

5) нестабильность валютных курсов.

Валютные рынки характеризуются унификацией валютных операций, широкими масштабами спекулятивных сделок.

Валютные рынки обеспечивают оперативное осуществление международных расчетов, взаимосвязь мировых валютных рынков с кредитными и финансовыми рынками. С помощью валютных рынков пополняются валютные резервы банков, предприятий, государства. Кроме

того, механизм валютных рынков используется для государственного регулирования экономики, в том числе на макроуровне в рамках группы стран (например, ЕС).

С институциональной точки зрения валютные рынки - это совокупность бирж, брокерских фирм, банков, разного рода фондов, корпораций.

Использованные источники:

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник. - 3-е изд., перераб. и доп./ Под редакцией Л. Н. Красавиной : ил. 2005
2. Современные международные валютно-кредитные отношения: учеб. пособие/ А. К. Шуркалин. – М.: Университетская книга; Логос, 2009.– (Новая университетская библиотека)
3. Международная экономика: Учебник/ Под общ. ред. д. э. н. , проф. А. В. Сидоровича; МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2-е изд. , доп. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2000.– (Серия «Учебники МГУ им. М. В. Ломоносова»)

*Паришутич О.А., к.э.н.
доцент*

*Мартынюк Д.А.
студент 2го курса
ПолесГУ*

Беларусь, г. Пинск

КРИЗИС РФ 2014 ГОДА И ЕГО СВЯЗЬ С ЦЕНАМИ НА НЕФТЬ

2014 год был далеко не самым экономически удачным годом для Российской Федерации. Мировое падение цен на нефть вызвало девальвацию российского рубля по отношению к другим мировым валютам. Беларусь и Казахстан как страны, имеющие наиболее крепкие торговые отношения с РФ, также ощутили убытки от падения торговой активности с Москвой. По мнению многих экспертов, одним из важнейших факторов девальвации российского рубля стало падение цен на нефть.

Целью данной работы является весьма актуальный вопрос – какова же зависимость РФ от нефтегазовой отрасли промышленности? И каковы же иные факторы, повлиявшие на ухудшение экономической ситуации в РФ в 2014 году?

Ключевые слова: кризис, РФ, нефть, рубль, девальвация, спад.

Россия – крупная энергетическая держава, обладающая 13% мировых запасов нефти. 14% природного урана. 45% газа и почти 25% запасов угля. Энергетический фактор играет определяющую роль в обеспечении надежного функционирования экономики и социальной сферы страны, укреплении ее позиций на международной арене[2].

Все процессы добычи и переработки топлива, производства, транспортировки и распределения электроэнергии охватывает один из

важнейших межотраслевых комплексов – топливно-энергетический комплекс (ТЭК). Своеобразной особенностью ТЭК России является то, что он целиком базируется на отечественных ресурсах, по запасам которых страна занимает одно из первых мест в мире. Этот комплекс является стержнем жизнеобеспечения любой страны, но для России ТЭК имеет особое значение, так как 2/3 ее территории относится к зоне Севера и поэтому значительная часть производимой энергии тратится на отопление, преодоление суровых климатических условий.

В структуре экспорта товаров из РФ нефть и газ составляют 45%. С учётом других топливно-энергетических товаров и металлургической продукции, доля ТЭК составляет 70% от всего экспорта (рис.1). Для сравнения, у США доля ТЭК в экспорте составляет менее 22% (рис.2).

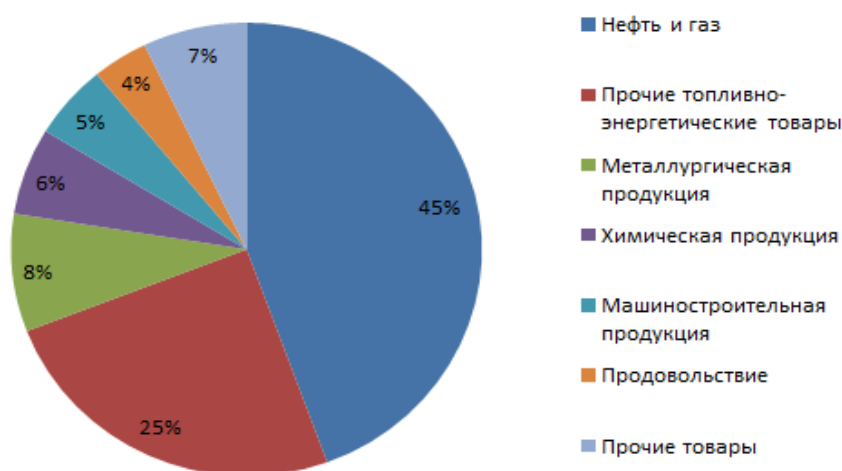


Рисунок 1 – Структура экспорта товаров из России.



Рисунок 2 – Структура экспорта товаров из США.

2014 год стал пиковой точкой спада в российской экономике, продолжавшегося с 2013 года. Рост ВВП замедлялся, рубль постепенно ослабевал и уже в марте 2014 года, когда рубль упал до рекордно низкой отметки – 36,65 рублей за доллар[3], стало понятно, что пиковая точка спада уже не за горами. Усугубляло ситуацию и обещание ЕС и США ввести экономические санкции против России из-за Крымского референдума. Однако с конца марта рубль начал укрепляться и в конце июня он вернулся на январский уровень (33,6 рубля за доллар США). Но, к несчастью, в июле

цены на нефть стали падать, что повлекло за собой и падение рубля. В период с 1 июля по 15 декабря нефть подешевела со 109 долларов США за баррель до 62[4]. Это не могло не сказаться на курсе рубля, и 15 декабря его курс к доллару США составил 64,45 рублей за доллар[1]. В конце января, цена нефти упала до 49 долларов США за баррель, а курс рубля снизился до 69 рублей за доллар. Январь 2015 года стал худшим месяцем для российского рубля, но в феврале рубль снова стал расти, и к апрелю курс рубля к доллару установился на отметке 55-60 рублей за доллар.

Капитализация российского рынка акций за 2014 год значительно сократилась. Если в начале года она составляла \$766 млрд, то к 15 декабря снизилась до минимума в \$338,5 млрд. В январе 2015 года оборот розничной торговли сократился на 4,4 %. Это стало первым падением продаж, наблюдаемым с 2009 года. К 1 апреля 2015 года международные резервы РФ упали до минимального уровня с 2007 года, составив \$356 млрд. За первый квартал 2015 года отток капитала из России составил \$32,6 млрд. Только за март месяц банкротами признали более 1,5 тысяч фирм. За первый квартал 2015 года ВВП РФ сократился на 2,2 %. Годовая инфляция с начала 2015 года росла быстрыми темпами и достигла 16,8 % к концу марта. В годовом выражении рост потребительских цен составил 15 %, достигнув максимального значения с 2008 года. В январе-апреле 2015 года импорт товаров в Россию из стран дальнего зарубежья сократился на 37,7% по сравнению 2014 годом (\$51млрд)[1].

Безусловно, кризис рубля катастрофически отразился на экономике РФ. Бизнес-активность упала, снизились международные резервы РФ, резко выросла инфляция, сократился импорт. Однако невозможно твёрдо утверждать, что только цены на нефть вызвали кризис экономики РФ в 2014-2015 годах. Немаловажную роль сыграли и другие факторы: экономические санкции, сложная геополитическая ситуация между РФ и Украиной и спекулятивные «игры» с покупкой и продажей валюты в РФ.

Сегодня цены на нефть далеки от показателей начала 2014 года. Стоимость барреля нефти Brent составляет около 60-65 долларов. Это почти в 2 раза ниже показателя февраля 2014 года (110 долларов за баррель). При сегодняшней цене нефти российская экономика не сможет восстановить без существенных изменений в структуре экспорта.

Существует множество вариантов изменения структуры экспорта РФ для восстановления экономики. На мой взгляд, наиболее перспективными отраслями экономики РФ являются машиностроение, лесная и с/х отрасли.

Россия богата лесными ресурсами. Площадь леса составляет около 8,5млн км² (1 место в мире). Однако, по объёму производства круглого леса, Россия находится на 3 месте (109 млн. м³), что ниже, чем у Канады(141,9млн.м³) и США(284млн.м³)[5]. Но, технологии обработки леса в РФ значительно уступают США и Канаде. Имея большие запасы леса, Россия может стать лидером по экспорту леса в мире, т.к. большинство

импортеров находится на территории Западной Европы и Азии, что ставит РФ в выгодное географическое положение.

Доля машин и оборудования в структуре импорта РФ составляет около 53%. В 2014 году импорт продукции этой отрасли резко сократился. Если бы в России отрасль машиностроения была развита, то колебания курса рубля не отражались бы на экономике в такой степени. Располагая большим количеством металлов и человеческих ресурсов, РФ может частично обеспечить внутренний спрос на машины и оборудование.

Что касается отрасли с/х, то её доля в импорте составляет около 14%. В начале 20 века Российская Империя была мировым лидером по экспорту зерна. Сейчас же сельское хозяйство в РФ упало весьма значительно. Имеются плодородные земли, но на них не выращиваются культуры. Возможно, приоритет отдан другим более прибыльным отраслям, но по моему мнению, отрасль с/х является стратегически важной отраслью для любой страны. При сокращении импорта с/х продукции, РФ выиграет как в цене для внутреннего рынка, так и сможет поставлять продукцию на экспорт.

Таким образом, РФ имеет сильную зависимость от нефти и газа. Да, эта отрасль прибыльна и популярна, но опыт 2014 года показал, что нефтяная «игла» может иметь и обратный эффект. Для преодоления возможного повторения нефтяного кризиса, РФ следует сокращать импорт и развивать собственную промышленность. Благо, возможности для развития есть.

Использованные источники:

1. Финансовый кризис в РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовый_кризис_в_России_%282014—2015%29
2. Экономика России. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_России
3. Яндекс.Новости. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://news.yandex.by/quotes/1.html>
4. Яндекс.Новости. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://news.yandex.by/quotes/1006.html>
5. Мировой рынок лесоматериалов. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.export.by/?act=s_docs&mode=view&id=26901&doc=64

*Паршутич О.А., к.э.н.
доцент
Куль Т.Ю.*

студент 2-ого курса

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ПРОБЛЕМА БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: в данной стране рассмотрены основные причины возникновения трудового дефицита. Изучены источники финансирования бюджета в Республике Беларусь.

Ключевые слова: бюджетный дефицит, Республика Беларусь, консолидированный бюджет, бюджетная политика, расходы.

Для большинства стран дефицит бюджета является характерным явлением и поэтому на данном этапе актуален вопрос дефицита бюджета - суммы превышений расходов государства над его доходами в пределах финансового года.

Причинами возникновения бюджетного дефицита могут быть:

- чрезвычайные обстоятельства, при которых невозможно мобилизовать финансовые ресурсы в необходимых размерах;
- такие кризисные экономические явления, как спад производства, рост убыточности, снижение рентабельности предприятий и др.,
- неэффективность финансово-кредитных связей, неспособность правительства держать под контролем финансовую ситуацию в стране;
- необходимость осуществления крупных государственных инвестиций в развитие экономики, когда дефицит отражает не кризисное состояние экономики, а стремление правительства страны обеспечить прогрессивные сдвиги в структуре общественного производства [1].

В Республике Беларусь в последние годы удалось достичь положительных результатов в борьбе с бюджетным дефицитом.

В 2011 г консолидированный бюджет исполнен с профицитом в размере 2,1 % к ВВП.

Расходы консолидированного бюджета в 2011 году профинансированы в сумме 79,4 трлн. руб., что на 49,9% выше уровня 2010 года, скорректированные на индекс потребительских цен. Относительно ВВП расходы бюджета сократились на 3,2 п.п., составив 29% ВВП.

Объем средств, направленных на финансирование социальной сферы, составил 34,3 трлн. руб., или 43,2% от всех расходов консолидированного бюджета.

Расходы на национальную экономику составили 15,5 трлн. руб., или 19,5% всех бюджетных расходов вместо 23,4% в 2010 году.

Бюджет сектора государственного управления в 2011 году исполнен с профицитом в размере 8,6 трлн. руб. (3,1% ВВП). Доходы бюджета

составили 115 трлн. руб. (41,9% ВВП), расходы – 106,8 трлн. руб. (38,8% ВВП).

Расходы консолидированного бюджета в 2011 году определялись исполнением принятых социальных обязательств государства, значительное влияние на которые оказали инфляционные процессы и девальвация национальной валюты, также реализовывалась жесткая бюджетная политика, направленная на оптимизацию государственных расходов с целью ограничения инфляционных процессов в экономике и одновременно недопущения резкого экономического спада.

Расходы консолидированного бюджета в 2012 году профинансированы в сумме 155,2 трлн. руб., что на 22,7% выше уровня 2011 года. Относительно ВВП расходы бюджета увеличились на 2,7 п.п., составив 29,4% ВВП.

Объем средств, направленных на финансирование социальной сферы, составил 64,5 трлн. руб. (41,6% от всех расходов консолидированного бюджета). Значительно возросли расходы на здравоохранение на 23,2% и образование на 19%.

Расходы на национальную экономику составили 29,9 трлн. руб., (19,3%). Более 46% всех бюджетных расходов на национальную экономику направлено на поддержку сельского хозяйства.

Доходы бюджета составили 214,4 трлн. руб. (40,7% ВВП), расходы – 210,9 трлн. руб. (40% ВВП).

При прогнозе бюджетного дефицита в 2012 году -1,4% к ВВП, образовался профицит бюджета в размере 0,5 % к ВВП.

Бюджетная политика в 2012 году была направлена на оптимизацию государственных расходов с целью ограничения инфляционных процессов при обеспечении исполнения социальных обязательств государства.

Расходы консолидированного бюджета в 2013 году профинансированы в сумме 187,8 трлн. руб., что на 2,3% выше уровня 2012г. Относительно ВВП расходы бюджета увеличились на 0,2 п.п., составив 29,5% ВВП.

Объем средств, направленных на финансирование социальной сферы составил 78,6 трлн. руб. (41,9% от общих расходов бюджета), в том числе на образование – 32,2 трлн. руб., здравоохранение – 25,3 трлн. руб.

Расходы бюджета на национальную экономику составили 31,2 трлн. руб., или 16,6% всех бюджетных расходов.

Более 53% бюджетных расходов на национальную экономику направлено на поддержку сельского хозяйства.

Доходы государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь в 2013 году составили 77,8 трлн. руб., расходы – 78,3 трлн. руб.

Дефицит республиканского бюджета Беларуси за 2013 год, по предварительным данным, должен был сложиться 0,4% к ВВП, но образовался профицит в размере 0,2% к ВВП.

Бюджетная политика в области расходов в 2013 году была направлена на повышение эффективности государственных расходов при сохранении бездефицитного бюджета с целью ограничения инфляционных процессов при обеспечении исполнения социальных обязательств государства.

В 2014 году профицит бюджета составил 1% к ВВП.

Расходы консолидированного бюджета в 2014 году профинансированы в сумме 211,2 трлн. руб., что на 3,1% выше уровня 2013 года. Относительно ВВП расходы бюджета уменьшились на 2,4 п.п., составив 27,1% ВВП.

Объем средств, направленных на финансирование социальной сферы, составил 90,542 трлн. руб. (42,9% от общих расходов бюджета), в том числе на образование – 36,8 трлн. руб., здравоохранение – 29,7 трлн. руб.

Расходы бюджета на национальную экономику составили 33,6 трлн. руб. (15,9%). Более 47% бюджетных расходов на национальную экономику направлено на поддержку сельского хозяйства.

Доходы государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь в 2014 году составили 94,1 трлн. руб., расходы – 93,8 трлн. руб.

Целью бюджетной политики в 2014 году было эффективное управление государственными расходами для сохранения профицита бюджета и недопущения высокого уровня инфляции [2].

В Республике Беларусь финансирование бюджетного дефицита осуществляется путём повышения налоговых ставок, эмиссии денег, долгового финансирования. Эти же способы применяются и в общемировой практике.

В Республике Беларусь существуют внешние и внутренние источники финансирования бюджетного дефицита.

К внутренним источникам покрытия дефицита бюджета относятся кредиты, получаемые государством от кредитных организаций в валюте этого государства; государственные займы, осуществляемые посредством выпуска ценных бумаг от имени государства; бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней.

К внешним источникам финансирования бюджета относят кредиты правительств иностранных государств, международных финансовых организаций, иностранных организаций, предоставленные в иностранной валюте; государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг от имени государства.

Повышение налоговых ставок и введение специальных налогов используется крайне редко, так как ведёт к снижению деловой активности и к сокращению объёма производства, следующего за ним.

За счёт эмиссии денег государство будет поддерживать инфляцию на определённом уровне, которая вызовет рост цен и падение покупательной способности.

Основными причинами бюджетного дефицита в большинстве стран являются ограниченность финансовых возможностей государства и слабая мобилизация государственных доходов [3].

Использованные источники:

1. Фисенко, М.К. Финансовая система Беларуси: учебное пособие/ М.К. Фисенко. – Минск: Современная школа, 2008 – 184 с.
2. Доклад о состоянии государственных финансов Республики Беларусь за январь – июль 2011-2014 г. // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/upload/bp/doklad/> – Дата доступа: 08.06.2015.
3. Сорокина, Т. В. Государственный бюджет: учеб. / Т. В. Сорокина. — Минск : БГЭУ, 2012. — 618 с.

Перевозкина Ю.А.

студент 3 курса, гр.4423б

специальность «Экономика»

Папулова Т.Н.

научный руководитель, старший преподаватель

Югорский Государственный Университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

**ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В
БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

Аннотация: В статье рассмотрены основные особенности бухгалтерского учета в бюджетных организациях нефинансовых активов.

Ключевые слова: Бюджетный учет, нефинансовые активы, казначейства, автономное учреждение, суммовая разница.

Основной предпосылкой развития и совершенствования бюджетного учета является реформа бюджетной системы Российской Федерации с принятием ФЗ №402 «О бухгалтерском учете», в котором определены Федеральные стандарты бухгалтерского учета для всех бюджетных и коммерческих организаций, во всех сферах финансовой деятельности. Стандарты являются документами, которые устанавливают определенные требования ведения учета. Они подразделяются на федеральные, отраслевые и стандарты конкретного экономического субъекта. Значение Федерального стандарта для государства в управленческих вопросах развития экономики и социальной жизни страны, несомненно позволит стандартизировать методологические подходы бюджетного учета.

Финансовое обеспечение бюджетного учреждения выполнения государственного задания осуществляется в виде субсидий из бюджета бюджетной системы Российской Федерации, с учетом расходов на приобретение особо ценного и недвижимого имущества, земельных участков, уплату налогов на данные объекты.

Казенные, бюджетные и автономные учреждения используют пяти уровневую систему нормативного регулирования. К первому уровню нормативного регулирования относятся Гражданский, Бюджетный кодекс Российской Федерации, Законы о бухгалтерском учете, автономных учреждениях, некоммерческих организациях. Второй уровень регулируется учетом Приказ Минфина России от 1 декабря 2010 года №157н, об едином плане счетов бухгалтерского учета и Инструкция №157н, Приказ Минфина России от 15 декабря 2010 года №173н об утверждении первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета применяемых государственными органами и Инструкцией №173н. К третьему уровню нормативного регулирования бухгалтерского учета относятся: бюджетные учреждения, что подтверждается Приказом Минфина России от 16 декабря 2010 года №174н и Инструкции №174н; казенные учреждения и другие органы государственной власти Приказ Минфина России от 6 декабря 2010 года №162н и Инструкции №162н; и автономные учреждения Приказ Минфина России от 23 декабря 2010 года №183н и Инструкции №183.

Данными нормативными документами предусмотрен порядок учета нефинансовых активов в бюджетном учете по соответствующим счетам. Первоначальной стоимостью объектов нефинансовых активов признается стоимость приобретения, изготовления собственным или подрядным способом, бюджетной организации с учетом налога на добавленную стоимость. В первоначальную стоимость вложений в нефинансовых активов могут быть включены суммы по договору с продавцом, за отгруженный объект основных средств, работы или услуги, связанные с доработкой, доведением объекта основных средств до состояния пригодное для эксплуатации, приобретённые права на данное имущество, информация связанная с покупкой нефинансовых активов. Включают в нефинансовые активы различные таможенные пошлины, страховки, вознаграждения для посреднической услуги компании, и другие затраты и услуги сторонних учреждений при приобретении нефинансовых активов.[1]

Суммовая разница при приобретении объектов вложений и сооружений, которая возникает при оплате контрактов в иностранной валюте, включается в первоначальную стоимость нефинансовых активов в рублях по курсу Центрального Банка. Суммовая разница может измениться в случае переоценки курсов на дату приобретения оборудования, перестройки, усовершенствования, переоценок объекта нефинансового актива. [1]

При дарении нефинансовых активов, сумма первоначальной стоимости будет определяться с учетом рыночной цены, и наценкой за доставку, страховку, регистрацию объекта. При передаче данных активов безвозмездно - сумма балансовой стоимости объекта будет определена с учетом амортизации.

Рассмотрим приобретение оборудования в бюджетном учреждении. «Сигнализация в здании» ТС №097 отнесена к группе «Машины и

оборудование», приобретена за счет средств бюджета, НДС включен в первоначальную стоимость объекта, в учете будут рассмотрены следующие записи:

Дт 1 10601310 Кт 1 30219730 – приобретен объект ОС «Оборудование ТС №097 сигнализация в здании» по счету фактуре №24 от поставщика на сумму 200 000 руб.

Дт 1 10601310 Кт 1 30209730 – выполнены монтажные работы по установке сигнализации на сумму 10 000 руб.

Дт 1 10601310 Кт 1 30205730 доставка оборудования по договору 5000 руб.

Дт 1 10601310 Кт 1 30209730 – облачена страховка по приобретению ОС – 20 000 руб.

Дт 1 10104310 Кт 1 10601410 – введено ОС в эксплуатацию отражено по первоначальной стоимости на основании акта о приеме-передаче на сумму 235 000 руб.

В случае приобретение основных средств за счет приносящей доход деятельности, облагаемой налогом на добавленную стоимость.

Дт 2 10601310 Кт 2 30219730 - приобретен объект ОС «Оборудование ТС №097 сигнализация в здании» по счету фактуре №24 и накладной от поставщика на сумму 200 000 руб.

Дт 2 21001560 Кт 2 30219730 – выделен НДС со стоимости основного средства на сумму 36000 руб.

Дт 210104310 Кт 2 106 01410 – оприходовано основное средство по первоначальной стоимости на основании акта о приеме-передаче на сумму 200 000 руб.

Дт 2 30304830 Кт 2 1001660 – Налоговый вычет НДС из бюджета в соответствии с НК РФ на сумму 36000 руб.

Переоценка стоимости объектов основных средств и нематериальных активов, находящихся в оперативном управлении бюджетных учреждений, производится в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 ноября 2002 года N 1611-р в целях объективной реальной оценки основных средств и нематериальных активов. В том числе находящихся в федеральной собственности. [<http://docs.cntd.ru>]

Переоценка проводится на 31 декабря отчетного года, путем пересчета первоначальной стоимости и амортизации на соответствующие коэффициенты, результаты переоценки включаются на 1 января. Расчетные коэффициенты переоценки разрабатываются Росстатом на основе индексов цен производителей на фондообразующие товары и индексов цен производителей в строительстве (строительно-монтажные работы). [<http://docs.cntd.ru>]. Результаты переоценки по счетам рассмотрены далее:

Дт 0 10100000 Кт 040103000 – проведена переоценка первоначальной стоимости объектов НФА в бюджетном учреждении.

Дт040103000 Кт01040000 – проведена переоценка суммы начисленной ранее амортизации объектов НФА до её реальной стоимости.

Драгоценные металлы и активы, при переоценке отражают:

Дт 010108310 Кт 0 40101171 – отражена положительная переоценка стоимости драгоценных и ювелирных изделий на дату операции

Д 040101171 Кт 010108410 – отражена отрицательная переоценка стоимости драгоценных и ювелирных изделий.

К автономным учреждениям относят некоммерческие организации, созданные РФ, субъектами РФ или муниципальными образованиями. Автономные учреждения финансируются с учетом расходов на содержание недвижимого имущества и особо движимого ценного, оно закреплено за автономным учреждением, за счет средств, выделенных ему учредителем для приобретения такого имущества. Основные направления развития автономных учреждений, финансируемые учредителями это сферы науки, образования, здравоохранения, культуры и социальной защиты, прочих сферах, установленных законами.

Финансовое обеспечение деятельности происходит за счет субсидий в рамках государственного (муниципального) задания Российской Федерации. В Закон № 174-ФЗ внесены поправки, для бюджетных учреждений разрешены дополнительные права принятия самостоятельных решений по использованию собственных денежных средств. Бюджетные и автономные учреждения несут ответственность по своим обязательствам принадлежащим им имуществом. Исключение составляют недвижимое имущество и имущество, которое несет особую ценность. Для этих учреждений привлечение заемных средств в виде кредитов и займов имеет ограничение, для автономного учреждения данной нормы нет.

Организация учета, как в автономных так и в бюджетных учреждениях основывается на данных учетной политики. В учете учреждения самостоятельно разрабатывают и утверждают план счетов учета бюджетного учреждения, работают по одним счетам учета.

Казенные учреждения исполняет услуги государства или муниципалитета, осуществляет их работу и другие функции, обеспечение и реализация предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления.

Финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется при поддержке бюджетной системы бюджета Российской Федерации, и на основании бюджетной сметы.[[http:// zakonprost.ru/budjetniy-kodeks/statja-221](http://zakonprost.ru/budjetniy-kodeks/statja-221)]

В бюджетной смете такого учреждения должны утверждаться показатели, отраженные порядком составления и ведения бюджетной сметы казенного учреждения. Руководитель органа казенного учреждения утверждает бюджетную смету (ст. 221 БК РФ).

В казенном учреждении доход от деятельности может быть лишь при условии, когда данное право предусмотрено в его учредительном документе. Доходы, поступают в соответствующий бюджет бюджетной системы Российской Федерации. В связи с этим казенное учреждение не может само распоряжаться данными средствами.

Такие платные услуги не подвергаются налоговому учету (ст. 41 и 57 БК РФ). Казенное учреждение осуществляет операции с бюджетными средствами через лицевые счета, открытые ему в соответствии с БК РФ.

Государственные и муниципальные контракты, иные договоры, подлежащих исполнению за счет бюджетных средств, производятся от имени РФ, субъекта РФ, муниципального образования в пределах доведенных казенному учреждению лимита бюджетного обязательства. Если обязательства казенным учреждением не выполняются, по каким либо причинам государство или муниципалитет вправе получить от казны только сумму ущерба фактическую по договору или контракту ранее составленному.

Бюджетное и казенное учреждение не имеет права заниматься сделками по кредитам и займам, покупать ценные бумаги.

Казенному учреждению не дают субсидии и бюджетный кредит (п. 10 ст. 161 БК РФ). Продать имущество или еще как то распорядиться им возможно лишь с согласием собственника казенного учреждения (п. 4 ст. 298 ГК РФ).

Учет нефинансовых активов составляющих государственную казну Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований ведется на счете 0108 00 000. Счет активный, сальдо начальное только дебетовое - стоимость нефинансовых активов имущества казны на начало отчетного периода; по дебиту счета отражаются поступления нефинансовых активов имущества казны. Выбытие нефинансовых активов имущества казны осуществляется в соответствии с Положениями разрабатываемые по территориальным уровням (регионам) самостоятельно. Например для порядка отражения в бюджетном учете операций с объектами нефинансовых активов имущества государственной казны Ленинградской области. (Приказ комитета финансов Ленинградской области от 15.06.2009 N 01-09-106/09).

Рассмотрим основные корреспонденции по поступлению и выбытию имущества казны:

Дт 0 108 50 000 Кт 0 401 10 151- поступил объект основных средств в имущество казны;

Дт 0 104 00 000 Кт 0 108 00 000 – списана сумма начисленной ранее амортизации по имуществу казны;

Дт 0 215 51 550 Кт 0 108 00 000 – имущество передано управляющей компании в доверительное управление;

Дт 0304 04000 Кт 0 108 50 000 – выбытие нефинансовых активов имущества казны;

Дт 0 215 30000 Кт 010800000 – вложение имущества казны в уставной капитал организации;

Бюджетный учет целенаправлен на представление информации о показателях объекта любому заинтересованному пользователю, с одной стороны бухгалтерская (бюджетная) отчетность направлена на контроль, за субъектами учреждений, с другой стороны на информативность. Таким образом, актуальность темы в особенностях ведения учета в бюджетных организациях нефинансовых активов оправдана, так как все учреждения регламентируются разными нормативными документами, постоянно вносятся поправки, с целью усовершенствования законодательства и модернизации различных программ по работе с учетом.

Использованные источники:

1. А.С. Бизина Бюджетный учет и отчетность: ИНФРА-М, 2011.
2. А.И. Нечитайло: учебное издание 2-е, 2013.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях/ Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - 5-е изд., перераб и доп. - М: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 336 с.
5. Предпринимательская деятельность бюджетных учреждений / под ред.Н.И. Поповой - М: Налог Инфо, 2006. - 388 с.
6. С.Г. Хабаев Бюджетный учет по новому плану счетов. - М: Акцион-Медиа, 2006. - 558 с.
7. Опарина С. И. Учебник и практикум «Бюджетный учет и отчетность» для бакалавров 2014г.
8. Приказ Минфина РФ от 30.12.2008 N 148н (ред. от 30.12.2009) "Об утверждении Инструкции по бюджетному учету" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 12.02.2009 N 13309).
9. Федеральный закон от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях».
10. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145 ФЗ
11. Приказ комитета финансов Ленинградской области от 15.06.2009 N 01-09-106/09.
12. Электронный ресурс: [www. http://docs.cntd.ru](http://docs.cntd.ru).
13. <http://www.zakonprost.ru/budjetniy-kodeks/statja-221>

Передкова В.Ю.
студент
Ловянникова В.В., к.э.н.
доцент
Северо-Кавказский Федеральный университет
ИЭиУ
Россия, г. Ставрополь

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ШВЕЙЦАРИИ

АННОТАЦИЯ: в данной статье описывается банковская система Швейцарии, ее особенности, сильные и слабые стороны, фактор конфиденциальности, как отличительная черта всей экономики Швейцарии.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: банковская система, банковская конфиденциальность, финансовый рынок.

Швейцария - процветающая страна с уровнем ВВП выше, чем у большинства западноевропейских стран. Кроме того, стоимость швейцарского франка (CHF) остается относительно стабильной по сравнению с другими валютами.

Банковское дело в Швейцарии регулируется швейцарским финансовым рынком надзора (FINMA), которые получают свои полномочия от ряда федеральных законов. В стране существует традиция банковской тайны, история которой начинается с времен средневековья. Швейцарские наемники привезли домой средства, полученные за выполнение определенных сделок, контрактов, которые стали основой заложения швейцарского банка. Существует и другая теория его образования. Считают, что банковское дело зародилось в 18 веке путем богатства торговцев, купцов. Впервые принцип банковской тайны официально закреплен в Федеральном законе о банках и сберегательных кассах, в просторечии известный как Закон о банковской деятельности 1934.

Старейшим банком Швейцарии считается Wegelin & Co, основанный в 1741 году, в 2013 оно было преобразовано в новое юридическое лицо. Hentsch & Cie и Lombard Odier – крупнейшие частные банки, основанные в 1796 году в Женеве. Hentsch & Cie считается одним из основателей Национального банка Швейцарии в 1852 году. Швейцарские банки в Женеве и Цюрихе служили убежищем для богатства диктаторов и деспотов, мафиози и торговцев оружием, коррумпированных чиновников и налоговых счетов всех видов.

Швейцарский нейтралитет и национальный суверенитет, давно признаны иностранными нациями, так как обеспечили стабильность среды, в которой банковский сектор мог развиваться и процветать. Швейцария сохранила нейтралитет и в двух мировых войнах, не являлась членом Европейского Союза, и не была членом Организации Объединенных Наций до 2002 года.

Контролирующий органом финансового рынка Швейцарии является Управление надзора за операциями финансового рынка Швейцарии (FINMA), который контролирует большинство банковских мероприятий, а также рынки ценных бумаг и инвестиционные фонды. Регулирующим органом является статья 98 Швейцарской федеральной Конституции.

Швейцарские банки, а также почтовые отделения (которые выполняют некоторые финансовые операции) используют электронную платежную систему, известную как швейцарский межбанковский клиринг (SIC). Система контролируется Национальным банком Швейцарии и управляется с помощью совместного предприятия. SIC обработано более 250 миллионов транзакций в 2005 году, со значением оборота 41000000000000 швейцарских франков.

Швейцарский национальный банк (SNB) служит центральным банком страны. Он основан Федеральным законом «О Швейцарском национальном банке (16 января 1906)». SNB начал ведение бизнеса 20 июня 1907, его акции котируются на бирже, и проводятся в кантонах кантональных банков, и частных инвесторов. Федеральное правительство не держит никаких акций. Несмотря на это, центральный банк считают регулирующим органом банковской системы страны, но не единственным.

Рассматривая банковскую систему Швейцарии нужно уделить отдельное внимание банковской конфиденциальности. Закон «О банковской деятельности 1934» считает попытку выявить имя владельца счета в швейцарском банке преступлением. Банковская тайна в Швейцарии защищает конфиденциальность своих клиентов (защита, предоставляемая в соответствии со швейцарским законодательством по своему принципу схожа с защитой конфиденциальности между врачами и пациентами или адвокатов и их клиентов). Швейцарское правительство рассматривает право на неприкосновенность частной жизни, которая должна быть защищена во всех демократических странах, в качестве основополагающего принципа банковской системы. В то время как частная жизнь защищена, на практике все банковские счета связаны с идентификацией личности. Кроме того, банковская тайна не является абсолютной истиной: прокурор или судья может сделать запрос на предоставление такой информации для того, чтобы правоохранительные органы получали данные, касающиеся уголовного расследования. Некоторые банковские счета также обеспечивают дополнительную степень секретности. Информация о таких учетных записях, известных как номерные счета, предоставляется лишь старшим банковским сотрудникам. Тем не менее, информация, необходимая для открытия такого счета не отличается от данных для обычного. Полностью анонимные счета не разрешены законом. Если владелец номерного счета попадает под уголовное расследование, правоохранительные органы имеют такой же доступ к информации, как о любом другом счете.

По данным Швейцарского национального банка (SNB), из-за изменений в режиме швейцарской банковской тайны, количество активов иностранных лиц в швейцарских банках сократилось на 28,1% в период с января 2008 года и ноябрь 2009 г. Другие государства, такие, как Сингапур, привлекли вкладчиков, стремящихся обеспечить себе конфиденциальность и защиту. Например, чтобы сделать свои банки более привлекательным, Сингапур усилил наказания для нарушителей банковской тайны (для преступников теперь накладывает крупные штрафы и устанавливаются более длительные сроки уголовного заключения), и изменил свои законы о трестах и наследстве. Несмотря на эти изменения, Швейцария по-прежнему занимает верхние позиции Налогового правосудия сети «Индекс финансовой секретности».

*Петренко Е.С.
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
ИСГТ*

ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

В статье рассмотрена весьма актуальная в настоящее время проблема занятости и безработицы. Дается определение терминов «занятость», «безработица». Показаны естественные уровни безработицы в мире. Сделаны выводы о мерах, необходимых для снижения уровня безработицы.

Ключевые слова: занятость, безработица, рынок труда.

Проблема занятости и безработицы – это одна из основных проблем в мире. Достижение наиболее высокого уровня занятости – это одна из основных целей макроэкономической политики любого государства. Особенно безработица обостряется в тех странах, где происходит переход к иной системе экономики. В настоящее время такой переход к рыночным отношениям осуществляется в России, и в связи с этим возникают большие трудности, социально-экономические проблемы, которые, в свою очередь, обуславливают возникновение безработицы. Страдает экономическая система, которая при неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы работает, не достигая границы своих производственных возможностей. Безработица оказывает негативное влияние на экономику государства, например, происходит сокращение налоговых поступлений в бюджет, растут государственные расходы. Также как показывают экономические исследователи, длительная безработица снижает уровень заработной платы работников.

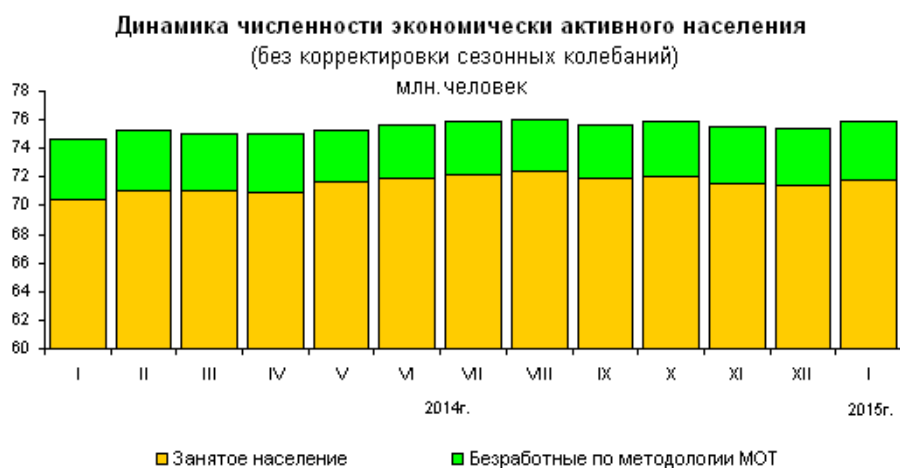
Фундаментальная причина безработицы – отсутствие рабочих мест. Но в России сложилась ситуация, которая рушит всякую систему. [3]

По официальной статистике, на 1 декабря 2014 года в РФ на бирже занятости состояло 821 тысяча человек. Парадокс заключается в том, что вакансии на бирже труда превышают количество безработных дважды.

Всего работодателям необходимо 2 122 тыс. человек. Таким образом, на одного официально неработающего человека приходится 2,5 предложения о работе. В связи с этим нелогично смотрятся нынешние показатели безработицы в России и прогнозы по ее увеличению на 2015 год.[4]

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на третью неделю января 2015 года.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в январе 2015г. составила 75,9 млн. человек, или 52% от общей численности населения страны. В численности экономически активного населения 71,8 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,2 млн. человек - как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю). [1]



Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) в январе 2015г. составил 5,5% (без исключения сезонного фактора).[2]



1) Оценки данных с исключением сезонного фактора осуществлены с использованием программы "DEMETRA 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.

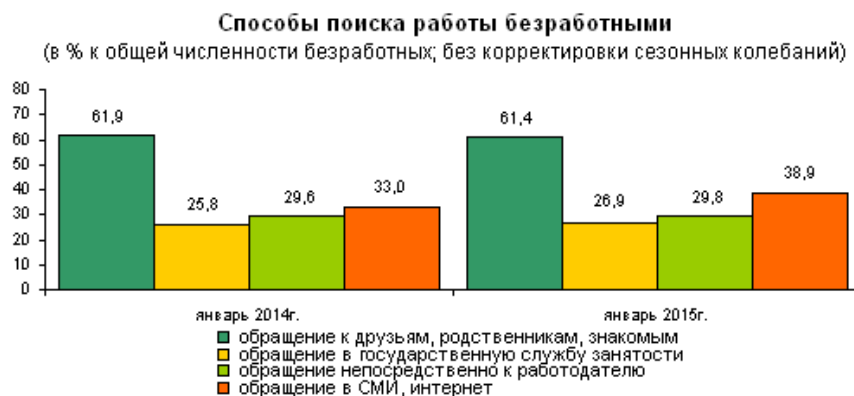
Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) в январе 2015г. составил 64,8%.

По сравнению с декабрем 2014г. численность занятого населения в январе 2015г. уменьшилась на 655 тыс. человек или на 0,9%, численность

безработных - увеличилась на 120 тыс.человек, или на 3%. По сравнению январем 2014г. численность занятого населения увеличилась на 326 тыс.человек, или на 0,5%, численность безработных - уменьшилась на 86 тыс.человек, или на 2,1%.

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,5 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце января 2015г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 924 тыс. человек, что на 2,6% больше по сравнению с декабрем 2014г. и на 2,7% - меньше по сравнению с январем 2014г. [6]

Как показывают материалы обследования населения по проблемам занятости, в январе 2015г. 73% безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращались в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в январе 2015г. составила 24,4%, среди безработных женщин - 29,9%. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых - в январе 2015г. его использовали 61,4% безработных. Поиск работы в средствах массовой информации и интернете - второй по популярности способ поиска работы, который использовали 38,9% безработных.



Продолжительность поиска работы

Среди безработных 33,5% составляют лица, срок пребывания которых в состоянии поиска работы (безработицы) не превышает 3-х месяцев. Один год и более ищут работу 27,4% безработных (застойная безработица). Среди сельских жителей доля застойной безработицы составила 34%, среди городских - 23,9%.[5]

Наличие опыта работы

В численности безработных 24,6% составляют лица, не имеющие опыта трудовой деятельности. В январе 2015г. их численность составила 1 млн. человек. В числе безработных, не имеющих опыта трудовой деятельности, 11,9% составляет молодежь в возрасте от 15 до 19 лет, 48,4% -

от 20 до 24 лет, 22,3% - от 25 до 29 лет. В январе 2015г. среди безработных доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с высвобождением или сокращением численности работников, ликвидацией организации или собственного дела, составила 20,0%, а доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с увольнением по собственному желанию - 24,3%.[8]

Заключение

Важнейшим показателем – индикатором социально-демографической безопасности выступает уровень безработицы. Возникновение безработицы в России связано с развитием рыночных отношений и, прежде всего, рынка труда. В качестве материальной предпосылки безработицы выступают спад производства и структурные преобразования в экономике.[7] Главными стратегическими целями регулирования занятости должны быть повышение экономической и социальной эффективности занятости за счет изменения ее структуры, форм, создание условий для развития человеческого капитала страны, совершенствование экономических отношений занятости. Для этого необходимо снижать уровень избыточной занятости на предприятиях, гибко перераспределять высвобождаемых работников в другие отрасли и виды занятости. Эффективному проведению подобных мероприятий будет способствовать активное взаимодействие работников отделов кадров предприятий и региональных центров занятости населения. Нельзя сказать, что в настоящее время такого взаимодействия нет. Но оно существует в виде разовых, единовременных мероприятий, которые инициируются лишь государственной службой занятости, хотя задача снижения уровня избыточной занятости – это в первую очередь проблема предприятия. Поэтому речь должна идти о создании активных кадровых служб предприятий, внесении необходимых изменений и дополнений в должностные инструкции их сотрудников, а также об организации обучения и подготовки работников для таких кадровых служб. Работа государства о достижении в стране наиболее полной и эффективной занятости как важной социальной гарантии для экономически активного населения является важнейшим аспектом государственного регулирования рынка труда, механизм формирования которого будет постоянно совершенствоваться применительно к новым условиям развития рыночной экономики, структурной перестройки производства, формирования эффективной социальной политики.

Использованные источники:

1. Результаты опроса руководителей промышленных предприятий [Электронный ресурс] // Институт экономической политики им. Егора Гайдара. URL: <http://www.iep.ru/ru.html> / (дата обращения: 7.10.2014 г.).
2. ФЗ «О занятости населения РФ» от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 27.12.2011)
3. Бородянский Э., Кузьмин В. «Реальный путь противодействия безработице»– «Человек и труд» – №9, 2013.

4. Рофе. А.И./ Учебник: Экономика труда., М.: КНОРУС, 2012.- 400 С.
5. Табаков А. В. ЕВРАЗИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ, Проблемы современной экономики, N 3/4 (19/20), 2011
6. Агапова, Т.А. Макроэкономика: Учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 560 с.
7. Западные санкции и российская экономика [Электронный ресурс] // Российская газета «Экономика и жизнь». 2014. URL: <http://www.eg-online.ru/article/253283/> (дата обращения: 6.10.2014 г.).
8. О промышленной политике в Российской Федерации: федеральный закон от 31.12.2014 N 488-ФЗ [Электронный ресурс] : сайт / Справочная правовая система «Консультант Плюс». – URL

*Петров А.В.
студент, 4 курс
ФИТУ ГМУ
Шапошникова Р.Р.
ассистент
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО СЛУЖАЩЕГО В СОВРЕМЕННОМ ПРАВОВОМ ОБЩЕСТВЕ

Ответственность – общественное явление, включающее в себя юридические, нравственные, политические, личные и коллективные элементы ответственности, что обеспечивает интересы и свободу взаимосвязанных сторон и гарантированное государством и обществом.

В современном правовом обществе для поддержания непоколебимости конституционного строя и неукоснительного соблюдения всех законов помимо организационных используются правовые средства с возможностью применения мер принуждения. Неотвратимость ответственности непосредственно вытекает из принципа всеобщей обязательности закона.

Муниципальная служба, как и государственная один из важнейших правовых институтов, обеспечивающих осуществление управляющего воздействия государства, немыслима без четко установленных мер ответственности отдельных ее элементов.

При реализации своих прав и выполнении обязанностей муниципальные служащие должны соблюдать установленную дисциплину – обязательный для них распорядок и должностной регламент, как это требуют нормативно-правовые акты.

За нарушение законности и служебной дисциплины, неисполнение либо ненадлежащее исполнение ими своих должностных обязанностей наступает ответственность муниципальных служащих.

Наиболее значимыми его блоками являются два вида ответственности: юридическая и моральная. Общими свойствами правовой и моральной ответственности являются, безусловно, осознание, правильное понимание лицом лежащих на нем в силу закона или морального долга обязанностей, верное к ним отношение. Различия же состоят в форме, видах требований, которые предъявляются к лицу в отношении исполнения им обязанностей, мерах, необходимых для этого; неодинаковы меры взысканий и наказания лица в случаях нарушения требований закона или морального долга.

На сегодняшний день, захлестнувшая страну коррупция потребовала особого внимания к защите государства, общества и граждан от этого злостного преступления, о чем свидетельствует ряд принятых федеральных законов. Так, Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» устанавливает основные принципы противодействия ей, правовые и организационные основы предупреждения этого опасного для экономики страны правонарушения и борьбы с ним, минимизации и (или) ликвидации последствий коррупционных действий.

Таким образом, разнообразны виды ответственности, под которые попадают муниципальные служащие, причем каждый вид имеет специфическое назначение. В нашем законодательстве практически отсутствуют нормы, предусматривающие ответственность муниципальных служащих за вред, причиненный гражданам их противоправными действиями.

*Петрова В.О.
магистрант 2го курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В КАЧЕСТВЕ АЛЬТЕРНАТИВНОГО СПОСОБА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблемы привлечения иностранного капитала в экономику России. Выявлена и обоснована необходимость развития механизма проектного финансирования в России, которое будет способствовать развитию модернизации национальной экономики.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, модернизация экономики, инвестиционная деятельность, проектное финансирование.

На сегодняшний день происходят стремительные перемены во всех сферах жизни, в том числе и в экономике - не только в России, но и во всем мире. Компании обеспокоены тем, как правильно вложить средства и не потерять то, что заработано.

Неотъемлемой частью нормального функционирования и развития экономики являются инвестиции. Инвестиционная деятельность влияет на объем общественного производства и занятость, способствует улучшению экономической ситуации в стране и росту ВВП, стимулируя повышение уровня жизни населения. Для обеспечения бесперебойной и эффективной реализации инвестиционного процесса необходимы соответствующие условия. Подобная задача особо актуальна для обеспечения экономического роста в России: создание новых производственных мощностей, обновление основных фондов – залог реализации модернизации и инновационного прорыва.

На современном этапе развития экономики иностранные инвестиции приобретают всё большее и большее значение в экономической деятельности многих стран. Так, и в России привлечение иностранного капитала является важнейшей составляющей для поддержания и стимулирования экономического роста. По своей специфике иностранные инвестиции ведут к увеличению объема реальных капиталовложений, улучшения состояния платежного баланса страны, притока инновационных технологий, а значит, и к ускорению темпов экономического роста. Помимо этого, привлечение иностранных инвестиций открывает возможности для повышения уровня занятости и квалификации рабочей силы, стимулирует развитие инфраструктуры и способствует усилению конкуренции в национальной экономике, снижая уровень ее монополизации.

Российская экономика находится под давлением санкций. Инвесторы из стран Европейского союза постепенно начинают заканчивать сделки и проекты с российскими компаниями, либо откладывать их на неопределенный срок. Ситуация обостряется тем, что из-за короткого срока размещения обязательств возникает необходимость погашения внушительного внешнего долга в краткосрочной перспективе.

В таких условиях нестабильности и неопределенности требуется поиск альтернативных источников финансирования, поиск новых инструментов рефинансирования банковской системы. Одним из возможных путей решения может стать развитие проектного финансирования.

Одним из важнейших условий модернизации экономики в России является развитие метода проектного финансирования, что по своей сути, сложно и рискованно, но позволит перейти на более высокий технологичный уровень.

В современном мире в широком смысле проектное финансирование характеризуется тем, что сам проект впоследствии генерирует денежные потоки для обслуживания возникающих обязательств. Поэтому крайне важно перед реализацией проекта оценить его с позиции приносимого будущего дохода, которого будет достаточно для погашения изначально предоставленных кредитов или иного рода займов.

Принципиальным отличием проектного финансирования от любого другого варианта финансирования является то, что финансируется не компания, инициировавшая реализацию проекта, например, как при кредитовании или лизинге, а конкретный проект. В результате, проектное финансирование обеспечивает ресурсами индивидуально проект, а не компанию-инициатора по его осуществлению. Таким образом, источником дохода является генерируемый проектом свободный денежный поток.

Планируя модернизацию производства, владельцам бизнеса стоит задуматься о преимуществах проектной формы финансирования. Выделение обособленного проекта и создание профессиональной команды менеджеров поможет убедить инвесторов в экономической эффективности вложений.

В силу своей гибкости эта форма является эффективным инструментом привлечения средств в условиях нестабильной экономики. Сегодня проектное финансирование получает все большее распространение в отечественной бизнес-среде, поскольку соответствует современным российским реалиям.

Итак, для реализации модернизации производства с помощью механизма проектного финансирования, в первую очередь, создается специальная проектная компания - компания специального назначения (SVP-компания - Special Purpose Vehicle)[1]. Такого рода компании учреждаются непосредственно инициаторами или спонсорами проекта в целях реализации конкретного инвестиционного проекта, при этом все активы и денежные потоки не учитываются на балансе этой специальной компании.

Стоит добавить, что возврат кредитов при проектном финансировании осуществляется только за счет денежных потоков, генерируемых инвестиционным проектом в процессе его реализации после начала эксплуатации. В этом выражается особая рискованность такого вида финансирования в отличие, например, от инвестиционного кредитования, где займы могут быть возвращены так же за счет финансовой и хозяйственной деятельности организации.

Таким образом, в силу своей рискованности проектное финансирование подразумевает детальную разработку всех фаз инвестиционного процесса и вариантов осуществления проекта (управление рисками, возможности по схемам финансирования, масштабы реализации проекта и др.) на основе реализации экономического, технического, коммерческого и иного вида анализа проекта.

В России проектное финансирование используется в основном в нефтегазовой отрасли – объемы сделок почти в 2 раза больше чем в отрасли нефтехимии и в 5 раз больше, чем в горной промышленности – мировом лидере [2]. Естественной российской особенностью является преобладание нефтегазового сектора как сферы использования проектного финансирования, в то время как в мире традиционными секторами для проектного финансирования являются инфраструктура и электроэнергетика.

Это объясняется тем, что в России огромнейшие запасы именно нефти и газа, что в свою очередь, предполагает множество проектов, требующих капиталоемких вложений и эффективного управления, что вполне может обеспечить проектное финансирование. В целом, проектное финансирование в России набирает обороты и постепенно растет, после спада в 2009 году во время мирового финансово-экономического кризиса.

Можно сделать вывод, что механизм проектного финансирования особенно хорошо подходит для реализации модернизации производства именно больших проектов. Например, в масштабных компаниях, занимающихся добычей и переработкой нефти и газа, где необходимы существенные денежные вложения, что как раз-таки и может быть обеспечено за счет проектного финансирования, которое являясь мультиинструментальной формой финансирования, может объединить ресурсы сразу нескольких сторон-участников в реализации проекта.

Тем не менее, российская экономика нуждается в развитии и стимулировании инфраструктуры, социальной сферы. При отсутствии достаточного объема иностранных инвестиций, развитию данных секторов экономики может способствовать механизм проектного финансирования.

Так почему же проектное финансирование не особо распространено в России? Одной из главных, на мой взгляд, причин является правовая база российского законодательства в области проектного финансирования и отношений, возникающих в процессе проектного финансирования, которая недостаточно развита и не совсем отвечает международным стандартам.

По сравнению с зарубежным опытом проектное финансирование в России применяется не так широко, как могло бы.

Причины такой практики связаны:

1. Недопонимание самого понятия «проектное финансирование»;
2. Отсутствие структурированной статистике по ранее реализованным проектам;
3. Недостаточность применяемой законодательной базы проектного финансирования и международных стандартов ответственного финансирования;
4. Длительные сроки рассмотрения и анализа проектов;
5. Неблагоприятный инвестиционный климат;
6. Низкий уровень менеджмента на предприятиях и в банках;
7. Нехватка финансовых инструментов для финансирования инвестиционных проектов.

Таким образом, у банков пропадает необходимость использования каких-либо новых инструментов финансирования, что ведет к снижению спроса применения ценных бумаг, например. Проектное финансирование с позиции «только как вида кредитования» уменьшает возможности использования инструментов, которые бы позволили более детально анализировать проектные риски.

Поэтому необходимо выделить несколько направлений в сторону пути развития и совершенствования проектного финансирования в России:

1. Развитие рынка и повышение уровня качества консалтинговых и страховых услуг. В мировой практике в процессе проектного финансирования всегда принимают участие различные страховые и консалтинговые компании, особенно, это касается долгосрочных проектов.

2. Необходимо усилить роль государства в отношении страховании рисков.

3. Повышение уровня налогового стимулирования.

4. Усиление развития межбанковского сотрудничества. Использование улучшенных схем взаимодействия банков над инвестиционным проектом.

5. Разработка и увеличение набора инструментов, используемых в процессе осуществления проектного финансирования.

Подводя итоги, следует отметить, что проектное финансирование, несомненно, является необходимостью для современной российской экономики, когда особенно актуальными являются задачи масштабного обновления основных фондов, строительства новых производственных мощностей, выравнивания социально-экономического развития регионов.

Такие масштабные задачи требуют, в свою очередь, масштабных инвестиционных вложений, которые осуществимы только за счет объединенного финансирования. Реализация таких проектов может затянуться на несколько десятилетий. Использование проектного финансирования, представляющего собой мощный финансовый инструмент, предоставляет возможности для ускорения реализации новых масштабных проектов и может быть реализовано в российских условиях.

Однако, что касается России, закон о проектном финансировании, разработанный еще два года назад, до сих пор не принят. Это связано с необходимостью внести поправки в Гражданский кодекс, в котором должна появиться целая глава, посвященная проектному финансированию.

Тем не менее, на сегодняшний день отобрано три проекта на 37 миллиардов рублей, среди которых проекты в области сельского хозяйства и в области телекоммуникаций. В 2015 году планируется рассмотреть еще 30 проектов стоимостью 80 миллиардов рублей. По мнению экспертов, инвестиционные проекты в области проектного финансирования в России плохо финансируются банками из-за отсутствия залога. Ситуацию ухудшает и то, что проект нельзя заложить в рамках рефинансирования в Центральном банке, несмотря на то, что банк готов финансировать проект.

В марте 2015 года Министерство экономического развития Российской Федерации определило ряд приоритетных секторов экономики в рамках программы Проектного финансирования [3]:

- сельское хозяйство;

- обрабатывающие производства, в том числе производство пищевых продуктов;
- химическое производство;
- машиностроительный комплекс (авиастроение, судостроение, автомобилестроение и иные);
- жилищное строительство;
- транспортный комплекс, в том числе воздушный транспорт (аэропорты, авиоперевозчики, транспортная инфраструктура);
- связь и телекоммуникации;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды и иных ресурсов.

Конечно, на сегодняшний день существуют ограничения и некоторые препятствия на пути к более интенсивному применению формы проектного финансирования именно в России, потенциал и преимущества проектного финансирования доказывается успешностью реализации проектов во всем мире. Кроме того, реализация масштабных инвестиционных проектов всегда была приоритетным направлением для России, поэтому, без сомнения, а в долгосрочной перспективе проектного финансирования будет развиваться дальше, открывая новые возможности и способствуя эффективному улучшению экономики нашей страны.

Использованные источники:

1. Gary B. Gorton, Nicholas S. Souleles «Special Purpose Vehicles and Securitization» - University of Chicago Press, 2010 - p. 549
2. По данным компании ООО «РБПФ Проектное финансирование» - <http://www.projectfinance.ru>
3. Согласно положениям Программы проектного финансирования Министерства экономического развития РФ - <http://economy.gov.ru/minec/press/news/2015032403>

*Петрова Д.А.
студент 3 курса*

специальность «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»

Сидоренко О.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орёл

ДЕТЕРМИНИРОВАННЫЙ ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ЗАО "БЕРЕЗКИ" ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной статье рассматривается детерминированный факторный анализ фонда заработной платы за 2013-2014гг.

Ключевые слова: детерминированный факторный анализ, фонд заработной платы, факторный анализ.

Метод анализа хозяйственной деятельности - способ подхода к изучению хозяйственных процессов, измерению и обобщению влияния факторов на результаты деятельности предприятия. Одним из наиболее часто применяемых методов анализа является факторный анализ[3]. Факторный анализ - методика комплексного изучения и измерения влияния факторов на величину результативных показателей.

Одним из его разновидностей является детерминированный факторный анализ. Это такая методика исследования факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер, то есть когда представлен в виде произведения или частного.

Данный анализ необходим для определения зависимости между факторами и результатом, расчет их влияния, а также практическое применение такой модели. [1]

В данной работе будет рассмотрена мультипликативная модель факторного анализа на примере анализа фонда заработной платы ЗАО "Березки" Орловской области за 2014-2015 гг.

На основе таблицы 1 проведем детерминированный факторный анализ.

$$\text{ФЗП} = \text{ЧР} * \text{ГЗП}_{\text{1раб.}}$$
 (1)

Рассмотрим алгоритм расчета влияния факторов способом абсолютных разниц:

$$\Delta \text{ФЗПЧР} = (\text{ЧР}_{\text{отч.}} - \text{ЧР}_{\text{баз.}}) * \text{ГЗП}_{\text{1раб. баз.}}$$
 (2)

Таблица 1 - Исходные данные по работникам ЗАО "Березки" Орловской области 2013-2014гг.

Категории работников	Среднегодовая численность, чел.		Годовая заработная плата одного работника, тыс. руб.	
	2013	2014	2013	2014
Численность работников всего, чел	161	141	174,1	204,4
в том числе:				
Рабочие постоянные	113	92	168,6	244,8
из них:				
трактористы-машинисты	15	15	251,8	309,7
операторы машинного доения, дояры	3	3	275,0	252,0
скотники крупного рогатого скота	9	9	177,1	198,2
работники птицеводства	4	4	195,3	273,5
Служащие	30	29	190,6	217,4
из них: руководители	9	9	248,2	275,6
специалисты	15	14	163,5	191,5
Работники, занятые в подсобных промышленных предприятиях и промыслах	8	9	195,6	225,1
Работники торговли и общественного питания	10	11	170,6	184,4

$$\Delta \text{ФЗП}_{\text{раб.}} = \text{ЧР}_{\text{отч}} * (\text{ФЗП}_{\text{раб. отч.}} - \text{ФЗП}_{\text{раб. баз.}}) \quad (3)$$

Чтобы убедиться в правильности решения, выполним проверку:

$$\Delta \text{ФЗП} = \text{ФЗП}_{\text{отч.}} + \Delta \text{ФЗП}_{\text{баз.}} \quad (4)$$

$$\Delta \text{ФЗП} = \Delta \text{ФЗП}_{\text{ЧР}} + \Delta \text{ФЗП}_{\text{раб.}} \quad (5)$$

Результаты вычислений оформим в таблице 2.

Таблица 2 - Детерминированный факторный анализ фонда заработной платы ЗАО "Березки" Орловской области 2013-2014гг.

Категории работников	ФЗП, тыс. руб.		ΔФЗП, тыс. руб.		
			Общее	в том числе за счет:	
	2013г.	2014г.		ЧР	ФЗП раб.
Численность работников всего, чел	28038,0	28821,0	783,0	-3483,0	4266,0
в том числе:					
Рабочие постоянные	19048,0	22517,0	3469,0	-3539,9	7008,9
из них:					
трактористы-машинисты	3777,0	4646,0	869,0	0,0	869,0
операторы машинного доения, дояры	825,0	756,0	-69,0	0,0	-69,0
скотники крупного рогатого скота	1594,0	1784,0	190,0	0,0	190,0
работники птицеводства	781,0	1094,0	313,0	0,0	313,0
Служащие	5719,0	6304,0	585,0	-190,6	775,6
из них: руководители	2234,0	2480,0	246,0	0,0	246,0
специалисты	2452,0	2681,0	229,0	-163,5	392,5
Работники, занятые в подсобных промышленных предприятиях и промыслах	1565,0	2026,0	461,0	195,6	265,4
Работники торговли и общественного питания	1706,0	2028,0	322,0	170,6	151,4

На основании таблицы 2 можно сделать следующие выводы. В ЗАО "Березки" в 2014 году, по сравнению с 2013 годом фонд заработной платы вырос на 783 тыс. руб. Это произошло в результате уменьшения количества работников на предприятии.

В основном повлияло снижение численности постоянных работников, в результате чего фонд заработной платы уменьшился на 35340 тыс. руб. Это повлияло на увеличение годовой заработной платы одного постоянного работника на 7009 тыс. руб.

Использованные источники:

1. Любушкин Н.П. Учебно-методический комплекс «Экономический анализ» 3-е изд., перераб. и доп. - М.: 2010. - 575 с3. Черкасова И.О. Учебник Анализ хозяйственной деятельности. СПб.: Издательский Дом "Нева", 2013.-192с.
2. Сидоренко О.В. Функционально-отраслевая оценка развития зернопродуктивного подкомплекса: концептуальный подход // Экономический анализ: теория и практика. 2014 №4 с.46-56

З. Сидоренко О.В., Ильина И.В. Факторы эффективного землепользования в зерновом подкомплексе // Региональная экономика: теория и практика. 2013 №34 с.59-64.

*Петрова Д.А.
студент 3 курса*

специальность «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»

Ветрова Л.Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орёл

ИСЧИСЛЕНИЕ ГРУЗОВОГО АВОПАРКА И ЗАКРЫТИЕ СУБСЧЕТА 23.04 «АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ»

Аннотация: В данной статье рассмотрено исчисление себестоимости работ грузового автотранспорта за декабрь 2014г. и закрытие субсчета 23.04 «автомобильный транспорт».

Ключевые слова: себестоимость работ, закрытие счета, грузовой автопарк, автомобильный транспорт, вспомогательное производство.

При рассмотрении работ грузового автопарка, особое внимание необходимо обратить на исчислении себестоимости. По мнению Ветровой Л.Н., себестоимость - это величина затрат в денежном выражении на производство конкретного вида продукции [2]. А по мнению Зоной А.В., затраты представляют собой потребленные сырьевые, материальные, трудовые и иные ресурсы, оцененные в стоимостном (денежном) выражении [1]. В автомобильном грузовом транспорте объектами исчисления себестоимости являются выполненные тонно-километры. Работы, выполненные грузовым автотранспортом, списываются на счета потребителей услуг по фактической себестоимости одного тонно-километра. Рассчитаем фактическую себестоимость тонно-километров, выполненных грузовым автотранспортом за декабрь 2014г. Фактическая себестоимость 1 тонно-километр определяется делением общей суммы на эксплуатацию автотранспортных средств на количество выполненных тонно-километров. Затраты на эксплуатацию будут взяты из оборотно-сальдовой ведомости за декабрь 2014г., а выполненные тонно-километры из накопительной ведомости работ автотранспорта также за декабрь.

Таблица 1- Затраты на автотранспорт за декабрь 2014г.

Статьи затрат номенклатурной группы "Автотанспорт"	Дт.23.04
Амортизация	100605,25
ГСМ	3886,44
Запасные части	59804,42
Материалы	9655,1
Страхование автотранспорта	5371,07
Услуги сторонних организаций	64080
Всего	243402,28

В хозяйстве фактическую себестоимость тонно-километра определяют ежемесячно. Для этого подсчитывают фактическую сумму затрат, учтенных по дебету счета, и делят ее сумму фактически выполненных тонно-километров. Для этого составляют Оборотно-сальдовую ведомость грузового и легкового транспорта.

По данным накопительной ведомости за декабрь 2014г. автотранспортом ЗАО "Березки" было выполнено 59031 тонно-километров.

Отсюда себестоимость 1 тонно-километра будет равна:

$$1\text{т}\backslash\text{км}=243402,28/59031=4,1\text{ руб.} \quad (1)$$

Что касается закрытия счета 23 субсчета 23.04 «Автомобильный транспорт», то согласно учетной политики ЗАО "Березки" разделу "Организация учета затрат на производство. Формирование себестоимости продукции" в течение года на счетах затрат собираются затраты и учитываются в незавершенном производстве, оценка незавершенного производства происходит по фактической производственной себестоимости.

Все затраты сначала собираются по дебету счета 23 «Вспомогательные производства» по каждой машине в корреспонденции со счетами:

К-т 02 «Амортизация основных средств» - на суммы начисленной амортизации

К-т 10 Материалы субсчета Топливо и запчасти – на стоимость израсходованных нефтепродуктов, авторезины, запчастей

К-т 20 Основное производство

К-т 60 Расчеты с поставщиками и подрядчиками – на суммы, начисленные за услуги сторонних организаций

К-т 96 «Расходы будущих периодов» - на суммы предстоящих периодов.

Затем затраты с каждой машины списываются на автопарк. Расходы закрываются суммой накладных расходов в размере 100 %.

Закрытие счета 23.04 Автомобильный транспорт происходит с помощью документа программы 1С бухгалтерия "Бухгалтерская справка".

Расходы с дебета счета 23.04 Автомобильный транспорт списываются по потребителям в корреспонденции со счетами:

20.1.1. на стоимость услуг, оказанных отрасли растениеводству

20.1.2. на стоимость услуг, оказанных отрасли животноводства

26 Общехозяйственные расходы - на сумму услуг, оказанных сторонними организациями

90 на сумму затрат, на обслуживание автотранспорта

Ежеквартально счет 23.04 закрывают, но при этом калькуляционные разницы не возникают, т.к. себестоимость 1 тонно-километра определяется ежемесячно и списывается по фактической себестоимости.

Использованные источники:

1. Зонова А.В., Бачуринская И.Н., Горячих. Бухгалтерский финансовый учет. С.П. СПб.: 2011. — 480 с.
2. Ветрова Л.Н., Бухвостов Ю.В. Калькуляция себестоимости овощей защищенного грунта Все для бухгалтера 2007. №5 с.16-20
3. Ветрова Л.Н. Учет затрат на производство и исчисление себестоимости овощей закрытого грунта Бухучет в сельском хозяйстве 2009. №4 с.21 -28

*Пинигина Э.Н.
магистрант 2 курса
Федоров А.А., к.э.н.
доцент
ФЭИ СВФУ
Россия, г. Якутск*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) АВИАЦИОННЫМ ТРАНСПОРТОМ

Аннотация. Данная работа посвящена экономическим проблемам воздушных перевозок в климатических и экономических условиях Республики Саха (Якутия). Выявлены факторы, влияющие на удорожание стоимости авиабилетов на внутрирайонные и межрайонные перевозки. Для решения проблем авторами представлены мероприятия по снижению стоимости авиабилетов.

Ключевые слова: воздушные перевозки, ценообразование, проблемы развития, финансирование.

В современном мире воздушные перевозки остаются единственным способом быстрого перемещения людей и грузов и играют значительную роль в процессе глобализации и развитии мировой экономики.

Исключением не являются и жители отдаленных населенных пунктов Республики Саха (Якутия), которые при желании и наличии денежных средств в течение короткого времени могут добраться до любого населенного пункта как соседнего района, так и любой страны.

Однако, вместе с тем Республика Саха (Якутия) из-за своих географическо-территориальных признаков имеет массу удорожающих факторов, влияющих на удорожание стоимости авиабилетов:

- это, прежде всего, низкие уровни численности населения и их доходов и, соответственно, низкий уровень пассажиропотока;
- это огромная территория и отдаленность населенных пунктов друг от друга, что в свою очередь увеличивает продолжительность авиарейсов и затраты авиакомпаний, в том числе на приобретение авиатоплива;
- это суровые климатические условия, которые приводят к более быстрому износу воздушных судов и возникновению форс-мажорных

ситуаций, в том числе отмене и переносу вылетов из-за отсутствия необходимых условий по видимости или затопления взлетных полос, влияющих на размеры аэропортовых сборов.

В связи с этим в настоящее время актуальным является вопрос возможности снижения стоимости авиабилетов, в том числе на внутрирайонные и межрайонные перевозки в Республике Саха (Якутия).

Для рассмотрения данного вопроса, во-первых, предлагается рассмотреть действующую систему ценообразования.

Так, стоимость авиабилета у региональных перевозчиков рассчитывается следующим образом:

$$\text{Стоимость билета} = \frac{\text{«сухой летный час»} + \text{топливо} + \text{аэропортовые сборы}}{\text{количество пассажиров к перевозке}}$$

Понятие «сухой летный час» включает в себя условно постоянные затраты авиакомпаний, в том числе на фонд оплаты труда, содержание парка воздушных судов, амортизационные и налоговые отчисления, капитальный и текущий ремонты, оплату процентов по кредитам, привлеченным на приобретение воздушных судов, выполнение мероприятий по обеспечению безопасности воздушных перевозок, рассчитанные по типам воздушных судов на 1 час работы.

Затраты на топливо рассчитываются по типам воздушных судов исходя из их потребления и продолжительности полетов по каждому направлению.

Затраты на аэропортовые сборы рассчитываются исходя из действующих тарифов на услуги аэропортов, в том числе за взлет-посадку воздушных судов, их стоянку, обеспечение авиационной безопасности, предоставление аэровокзального комплекса, обслуживание пассажиров, обеспечение заправки воздушного судна авиационным топливом. При этом следует отметить, что в соответствии с Федеральным законом от 17 августа 1995 года № 147-ФЗ «О естественных монополиях» и Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 апреля 2008 года № 293 «О государственном регулировании цен (тарифов, сборов) на услуги субъектов естественных монополий в транспортных терминалах, портах, аэропортах и услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей» размеры основных видов аэропортовых сборов подлежат государственному регулированию.[1]; [2]

На территории Республики Саха (Якутия) размеры аэропортовых сборов устанавливаются Федеральной службой по тарифам (ФКП «Аэропорты Севера», ОАО «Аэропорт Якутск») и Государственным комитетом по ценовой политике – Региональной энергетической комиссией Республики Саха (Якутия) (Мирнинское авиационное предприятие ОАО АК «АЛРОСА»).

На примере пассажирских внутрирайонных авиаперевозок на расстояниях 189 км. и 115 км. структуры стоимости авиабилетов выглядят следующим образом:

Таблица 1.

	189 км	115 км.
Составляющие /маршруты	Доля	Доля
Стоимость летного времени	58%	42%
Расходы по ГСМ, всего	10%	12%
Аэропортовые	26%	35%
Метеообеспечение	4%	5%
Расходы на аэронавигационное обслуживание	1%	3%
Бланки ТКП	0%	1%
Комиссионные агентства	1%	2%
Итого расходы	100%	100%

Так, отмечаются следующие моменты при ценообразовании:

- затраты на аэропортовые сборы являются условно постоянными и их доля в стоимости авиабилета снижается при перевозках на длительные расстояния;
- затраты на «сухой летный час» и топливо являются условно переменными и их доля в стоимости авиабилета зависит от длительности расстояний и продолжительности перевозок;
- конечные стоимости авиабилетов зависят от загрузки пассажирами воздушных судов.

В настоящее время для снижения стоимости авиабилетов Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Саха (Якутия) осуществляются следующие меры государственной поддержки:

1. предоставляются следующие виды субсидий:
 - с 2009 года предоставляются субсидии из федерального и республиканского бюджетов организациям воздушного транспорта в целях обеспечения доступности воздушных перевозок пассажиров с Дальнего Востока в европейскую часть страны и в обратном направлении для категорий населения: для молодежи – до 23 лет, женщин – с 55 лет, мужчин

– с 60 лет (по Республике Саха (Якутия) сумма субсидии за 2014 год составила 567,7 млн. руб.); [3]

- для молодежи – до 23 лет, женщин – с 55 лет, мужчин – с 60 лет (по Республике Саха (Якутия) сумма субсидии за 2014 год составила 630,0 млн. руб.);

- из средств федерального бюджета предоставляются субсидии организациям, осуществляющим деятельность аэропортов, в том числе ФКП «Аэропорты Севера», на возмещение части возникающих при осуществлении данной деятельности затрат. Данная мера государственной поддержки позволяет сдерживать темпы роста аэропортовых сборов. Например, за период 2011 - 2014 годы размеры аэропортовых сборов ФКП «Аэропорты Севера» не пересматривались;

- с 2012 года предоставляются субсидии из республиканского бюджета организациям воздушного транспорта в целях обеспечения доступности воздушных перевозок пассажиров с г. Якутска до районных центров арктической зоны для категории населения: для молодежи – до 23 лет, женщин – с 55 лет, мужчин – с 60 лет (сумма субсидии за 2014 год составила 94,7 млн. руб.);[4]

2. на региональном уровне авиакомпаниям предоставляются бюджетные кредиты и (или) государственные гарантии на привлечение заемных средств на приобретение воздушных судов, выполнение ремонтных работ, погашение займов по лизингам и кредитам. Так, например, в текущем году был представлен бюджетный кредит ОАО АК «Якутия» на общую сумму 1 млрд. рублей на погашение обязательств перед лизинговыми организациями по приобретенным воздушным судам;

Кроме того, на данный момент на рассмотрении Государственной Думы Российской Федерации находится законопроект о снижении ставки по налогу на добавленную стоимость для авиаперевозчиков, осуществляющих свою деятельность в Дальневосточном федеральном округе, с 18% до 10%.

Данное снижение ставки НДС может позволить пропорционально уменьшить стоимость авиабилетов или, при сохранении их стоимостей, может позволить авиаперевозчикам получить дополнительные доходы, которые могут быть направлены на обновление воздушных судов или снижение имеющегося кредитного портфеля.

Однако, отмечается, что принимаемые меры государственной поддержки не снижают экономически обоснованную стоимость авиабилетов, а покрывают ее часть из средств государственного бюджета, позволяя пассажирам приобретать авиабилеты по ценам ниже экономически обоснованных.

В свою очередь, вопрос снижения стоимостей авиабилетов должен рассматриваться со всех сторон, в том числе:

- со стороны авиаперевозчиков должны реализовываться следующие мероприятия:

- по оптимизации затрат и, соответственно, стоимости «сухого летного часа»;
- по увеличению загрузок судов, в том числе путем увеличения транзитных рейсов и развития малой авиации;
- со стороны организаций, осуществляющих деятельность аэропортов, должны реализоваться следующие мероприятия:
 - по оптимизации себестоимости аэропортовых сборов;
 - по увеличению объемов оказания аэропортовых услуг, в том числе путем привлечения новых авиаперевозчиков и их стимулирования по расширению маршрутов перевозок.

Со стороны потребителей также могут быть оказаны следующие меры по поддержке авиаперевозчиков:

- заблаговременное приобретение авиабилетов. Например, при планировании вылетов в отпуск или рабочую командировку потребитель может заранее купить авиабилет и тем самым дать возможность авиаперевозчику заранее получить доход, который, в свою очередь, может быть направлен на снижение кассовых разрывов или досрочное погашение части кредитов;
- увеличение частоты полетов. Например, во время отпусков стараться вылететь куда-нибудь и тем самым увеличить пассажиропоток.

Таким образом, отмечается, что действующая система ценообразования на авиаперевозки зависит от конъюнктуры рынка и, несмотря на пассивные удорожающие факторы Республики Саха (Якутия), при сбалансированности действий участников рынка авиаперевозок текущие стоимости авиабилетов могут быть снижены.

На основании вышеизложенного, для обеспечения устойчивого развития рынка авиационных перевозок и стабилизации процессов ценообразования рекомендуется разработать концепцию развития авиационных перевозок в Республике Саха (Якутия).

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 17 августа 1995 г. N 147-ФЗ "О естественных монополиях" (с изменениями и дополнениями), (ред. от 30 декабря 2012г.)
2. Постановление Правительства РФ от 23.04.2008 N 293 (ред. от 27.06.2013) "О государственном регулировании цен (тарифов, сборов) на услуги субъектов естественных монополий в в транспортных терминалах, портах, аэропортах и услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей»
3. Постановление Правительства РФ от 14 апреля 2014 г. N 287 "О внесении изменений в Правила предоставления субсидий организациям воздушного транспорта в целях обеспечения доступности воздушных перевозок пассажиров с Дальнего Востока в европейскую часть страны и в обратном направлении"

4. Постановление Правительства РС(Я) от 14.03.2013 N 71 (ред. от 08.05.2015) "Об утверждении Порядка предоставления субсидий из государственного бюджета Республики Саха (Якутия) на возмещение недополученных доходов и (или) финансового обеспечения (возмещения) затрат организациям воздушного транспорта во внутрирегиональном сообщении от населенных пунктов арктической зоны Республики Саха (Якутия) до узловых аэропортов "Якутск", "Полярный" и в обратном направлении" из информационного банка "Республика Саха (Якутия)"

Писаренко Е.В.

3 курс

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

На современном этапе становления и развития рыночной экономики в Российской Федерации сформировалось многообразие организационно-правовых форм и методов ведения предпринимательской деятельности, которое, в частности, способствует стабилизации и повышению эффективности функционирования региона. В условиях многоукладной экономики актуальна задача ускоренного создания и внедрения сбалансированного организационно-экономического механизма развития предпринимательской деятельности на микро-, мезо- и макроуровнях, важным механизмом регулирования которых является внутрикомплексная деятельность, направленная на дифференциацию, интенсификацию и интеграцию производства, то есть речь идет о повышении инновационно-инвестиционной привлекательности производителей.

Основным показателем, характеризующим инвестиционную активность края, является объем инвестиций в основной капитал, использованный на развитие экономики и социальной сферы. На протяжении последних лет сохраняется положительная динамика роста инвестиций. Так, объем инвестиций в основной капитал в 2012 году превысил 122 млрд рублей с ростом 17% к предыдущему году. В течение прошлого года на Ставрополье реализовано шесть крупных инвестпроектов: запущены в работу установка по производству меламина, первая очередь производства сэндвич-панелей и вентиляционной продукции, завод по выпуску оцинкованных металлических профилей, производство наноксида алюминия (сырьё для выращивания искусственного корунда), несколько площадок по выращиванию бройлеров и молочно-товарная ферма. Визитной карточкой края являются курорты Кавказских Минеральных Вод: Пятигорск, Кисловодск, Ессентуки, Железноводск. Ставропольские курорты выгодно отличаются уникальные рекреационные ресурсы, природно-климатические и лечебные факторы. Курорты и туризм – одна из наиболее инвестиционно-привлекательных сфер экономики края. Опираясь на программу развития

всероссийской здравницы, Правительство Ставропольского края намеренно к 2020 году увеличить емкость санаторно-курортного комплекса Кавминвод в полтора-два раза. Результат будет достигнут за счет реконструкции и модернизации существующих, а также за счет строительства новых санаторно-курортных и туристических объектов с привлечением частного капитала, в том числе иностранного. В 2007 году постановлением Правительства Российской Федерации на территории Кавказских Минеральных Вод создана особая экономическая зона туристско-рекреационного типа и запущен первый пилотный проект «Гранд Спа Юца». Проект предполагает многоуровневую застройку на общей площади 843 га с термальным центром, гостиничными комплексами, спа-отелями, крытым аквапарком и прочими объектами. Законодательством предусмотрены ряд преференций для резидентов особой экономической зоны, позволяющих значительно сократить затраты путем льготных условий ведения бизнеса. Анализ практики привлечения инвестиций позволил реализовать ключевые и наиболее успешные меры улучшения инвестиционного климата: благоприятная административная среда; максимальное сокращение сроков начала и реализации инвестиционного проекта, от момента первого контакта с инвестором до момента выхода на проектную мощность; помощь в финансировании инвестиционных проектов; налоговое стимулирование инвестиций; создание готовых «промышленных площадок», обеспечивающих для инвестора доступность земли и инфраструктуры. Значимым инструментом поддержки деловой активности в крае, запуска новых производств, формирования современной инженерной и социальной инфраструктуры станет реализация разработанной государственной Программы Российской Федерации «Развитие Северо-Кавказского федерального округа» (далее - государственная программа). Предполагается, что стимулировать деловую активность в регионе будет механизм государственных гарантий Российской Федерации по кредитам, привлекаемым юридическими лицами, зарегистрированными и осуществляющими свою уставную деятельность на территории Северо-Кавказского федерального округа (далее – государственные гарантии Российской Федерации), который позволит минимизировать риски инвесторов и поддержать наиболее значимые для Ставропольского края проекты. Принято решение рекомендовать к отбору на получение госгарантий Российской Федерации в 2012 году следующие инвестиционные проекты: ООО «Мелас», инвестиционный проект «Строительство завода глубокой переработки кукурузы производительностью 250 тонн в день и строительство завода по переработке сахарной свеклы, включая цех обессахаривания патоки»; ООО «КМВ-СИТИ ГРУПП», инвестиционный проект «Строительство многофункционального выставочного комплекса в г. Пятигорске»; ОАО «Молочный комбинат Ставропольский», инвестиционный проект «Инновационный индустриальный

животноводческий комплекс по производству молока на 4 000 голов дойного стада»; ООО «БВП», инвестиционный проект «Создание санаторно-курортного комплекса –СПА-отеля 5+ по управлению мировой гостиничной сети в г. Кисловодске». Общая стоимость проектов составляет 20 602,34 млн. руб., общее количество новых рабочих мест – 1528.

Правительство Ставропольского края проводит последовательную политику в части создания новых точек экономического роста на территории региона, в связи с чем, ориентиры экономического развития направлены на территориально-кластерное управление. Первостепенное значение придается инфраструктурным проектам на основе государственно-частного партнерства. Это проекты по созданию региональных индустриальных, туристско-рекреационных и технологических парков. На территории Ставропольского края уже созданы 10 новых зон опережающего развития: с промышленной, агропромышленной, туристско-рекреационной специализацией. Это такие проекты как: региональный индустриальный парк на территории города Невинномыска Ставропольского края; региональный индустриальный парк на территории поселка Солнечнодольск и станицы Новотроицкой Изобильненского района Ставропольского края; региональный индустриальный парк на территории города Буденновска Буденновского района Ставропольского края; региональный индустриальный парк на территории города Георгиевска Ставропольского края; региональный индустриальный парк на территории Труновского муниципального района Ставропольского края; региональный индустриальный парк на территории города Михайловска Шпаковского района Ставропольского края; региональный индустриальный парк на территории Новоалександровского муниципального района Ставропольского края; региональный туристско-рекреационный парк на территории города-курорта Железноводска Ставропольского края; региональный индустриальный парк «Фармацевтика» в Ставропольском крае; региональный индустриальный парк «Александровский» в Ставропольском крае. Координационным советом по развитию инвестиционной деятельности на территории Ставропольского края согласованно создание: регионального индустриального парка «Гелиос» в Ставропольском крае; регионального индустриального парка «Кисловодская солнечная электростанция». В настоящее время зарегистрировано 14 резидентов региональных парков с проектами общей стоимостью 20 683,0 млн. рублей, созданием новых рабочих мест в количестве более 2000, реализация проектов планируется в 2011-2014 гг [3].

В целях создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Ставропольского края министерством экономического развития Ставропольского края разработаны и утверждены: «Программа развития конкуренции в Ставропольском крае на 2010 - 2012 годы» (распоряжение Правительства Ставропольского края от 19 мая 2010 г. № 211-пп);

«Программа создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Ставропольского края на 2011-2015 годы», которые содержат в себе мероприятия, направленные на формирование положительного имиджа и пропаганду Ставропольского края [4].

Сегодня Ставрополье сотрудничает с 95 странами мира. В числе партнеров: Бразилия, Германия, Италия, Индия, США, Турция, Китай, Азербайджан, Украина, Беларусь. На экспорт поставляется сельскохозяйственная продукция, товары машиностроения, химической промышленности. Создание Северо-Кавказского федерального округа подчеркнуло особую роль Ставрополья, выгодно обозначив новые контуры для позиционирования региона на межрегиональной и международной арене. Ставропольский край обладает колоссальным ресурсным и инвестиционным потенциалом. В последние годы в крае наблюдается устойчивый рост большинства основных экономических показателей. Ставрополье входит в первую двадцатку регионов страны, активно осуществляющих инновационную деятельность. Темп роста ВРП опережает среднероссийский показатель: по итогам 2013 года — более 440 млрд руб. с ростом 5,6% к уровню предыдущего года. Ежегодный прирост инвестиций превышает 10%. Политика правительства Ставропольского края, направленная на повышение инвестиционной привлекательности региона, получила высокую оценку журнала Forbes: по версии журнала Ставрополье в 2013 году вошло в десятку лучших регионов России по условиям ведения бизнеса.

Использованные источники:

- 1.Яковенко Е.Г., Разумова Т.О., Христолюбова Н.Е. Экономика труда: учебное пособие для вузов— М.: Юнити-Дана, 2012г.
- 2.Каз М.С. Динамика экономического знания и мотивация труда: Учебное пособие. – МО РФ Томский государственный университет, 2009. - 352 с.
- 3.Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю. [Http://stavropol.ru/srv/kraykomstat/index.html](http://stavropol.ru/srv/kraykomstat/index.html).
- 4.Официальный сайт инвестиционной политики Ставропольского края. <http://www.stavinvest.ru>.

*Пискунова О. А.
студент 3го курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОЛОНТЕРСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация: Волонтерская деятельность встречается по всему миру. Работа волонтеров заключается в одном – помогать людям. Несмотря на то, что деятельность одна, подходы в каждой стране у каждой организации

разные. В данной статье подробно рассматривается тема волонтерских организаций мира, а также различия и сходства в работе таких организаций.

Ключевые слова: волонтер, волонтерская организация, некоммерческая организация.

Прежде всего определимся с основными понятиями, на которые мы будем опираться в статье.

Волонтерская деятельность (добровольческая деятельность) – это деятельность, осуществляемая на добровольной и безвозмездной основе на благо всего общества или отдельных его членов в форме выполнения работ или оказания услуг.

Волонтер (доброволец) – это индивид, вовлеченный в волонтерскую деятельность.

Волонтерская организация – это объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или достигающих определенной цели в рамках волонтерской деятельности на основе привлечения труда добровольцев. [1]

Работа волонтеров соединяет в себе обучение, работу и путешествия в свободной обстановке. Часто волонтерской деятельности сопутствует дополнительное обучение, чтобы по возможности сделать разнообразным и полноценным приобретаемый опыт.

Перед тем как принять решение о необходимости обретения зарубежного опыта, можно ознакомиться с работой волонтеров в Эстонии и принять участие в деятельности какой-либо организации или объединения (например, Tartu Vabatahtlike Teenistus / Тартуская волонтерская служба).

Волонтерство, как и другой заграничный опыт, предоставляет возможность узнать жизнь в другом культурном контексте, изучать иностранные языки и практиковаться в их применении, а также отстраниться от повседневной рутины. Кроме того, волонтерская деятельность помогает обрести новый трудовой опыт. [2]

В работе волонтера первостепенное значение имеет не то, что ты уже умеешь делать, а то, что ты хочешь сделать, и сколько у тебя есть на это времени.

Европейская волонтерская служба Молодежь Европы – это возможность для молодых людей, желающих в течение 2-12 месяцев добровольно поработать за рубежом и при этом познакомиться с языком, людьми и культурой этой страны. Цель Европейской волонтерской службы заключается в развитии солидарности, продвижении терпимости и гражданской активности, в укреплении взаимопонимания среди молодежи.

GLEN (Global Education Network of Young Europeans) образовательная и практическая программа познания мира для молодежи, в рамках которой волонтеры направляются на 3-месячную работу в страны Африки и Азии. От Эстонии ежегодно по программе GLEN отправляются 5 волонтеров в

различные страны мира. В программе могут участвовать молодые люди от 21 года до 30 лет.[3]

Через **AIESEC** можно участвовать в качестве волонтера в международных молодежных проектах. Цель участников проекта заключается в том, чтобы улучшить понимание волонтерами межкультурного общения, поддержать их личное развитие и предоставить молодежи Эстонии возможность содействовать развитию общества той страны, в которую они направлены. Продолжительность: 6-12 недель. В программе могут участвовать молодые люди до 30 лет. [4]

Bellnor предоставляет молодым людям возможность участвовать в международной волонтерской программе в США. Участие в программе дает возможность погрузиться в культурную среду США или Канады, работая волонтером в каком-либо некоммерческом объединении или организации. [5]

Французские волонтерские объединения отличаются от российских большей формальностью, большей степенью соблюдения правил и большей степенью иерархичности отношений. Российские волонтерские объединения, несмотря на свой формальный статус, демонстрируют большую демократичность и лояльность: формально зафиксированная иерархия не имеет почти никакого значения в реальности.

Во Франции сотрудничество волонтерских объединений с коммерческим сектором развито в большей степени, чем в России.

Французские коммерческие структуры в большей степени социально-ориентированы, чем российские. С другой стороны, французские волонтерские объединения вызывают большее доверие со стороны бизнеса. При этом, несмотря на активную регулярную финансовую поддержку и политику льгот со стороны государства, французские волонтерские организации стремятся подчеркнуть независимый от государства характер своей деятельности.

Как в России, так и во Франции, волонтерские организации активно перенимают опыт профессионалов по связям с общественностью и некоторые элементы менеджмента, используемые коммерческими организациями. При этом руководители волонтерских объединений в России признают целесообразность найма профессиональных менеджеров для повышения эффективности своей работы. Французские же волонтерские организации уже осуществляют принцип набора персонала по соответствующим критериям образования и профессионального опыта.

Среди основных проблем в России помимо очевидной проблемы недофинансирования и даже отсутствия финансирования со стороны государства, руководители волонтерских организаций видят также ряд препятствий, обусловленных законодательством (особенно в сфере международного волонтерства), а также отсутствие связей и устойчивого сотрудничества между самими волонтерскими объединениями. Также

российские волонтерские организации сталкиваются с невозможностью дальнейшего развития и расширения из-за финансовых ограничений. Круг проблем, стоящий перед волонтерскими организациями во Франции пока остается неясным.

Участники волонтерского сектора, как в России, так и во Франции надеются на его активное развитие в будущем. Российские волонтерские организации ждут, прежде всего, изменения законодательства относительно деятельности НКО к лучшему, а также на повышение внимание со стороны государства.

Руководители российских волонтерских объединений в своих определениях некоммерческого сектора и волонтерских организаций в большей степени склонны делать акцент на такие характеристики, как решение социальных проблем, нравственность и общественный долг, тогда как их французские коллеги склонны выделять в первую очередь отсутствие нацеленности на прибыль и независимость от государственных структур.

Это может означать, что в российском сознании волонтерство является той необходимой силой, которая решает сложные социальные проблемы тогда, когда государство не способно их решить. По сути, волонтерство берет на себя некоторые обязанности государственной власти в его социальной сфере. Во Франции же волонтерство представляется скорее как форма занятости в дополнение к оплачиваемой работе, препровождение досуга и даже развлечение. Французские волонтеры, в отличие от российских, не приходят на помощь тем людям, которым уже некому помочь, они не решают такие проблемы, которые государство не может решить, просто потому, что государственная власть во Франции способна самостоятельно обеспечить удовлетворительную помощь всем незащищенным слоям населения и решить возникающие социальные трудности. [6]

Использованные источники:

1. <http://volunteer.ru/codex>
2. <http://www.projects-abroad.ru/volunteer-projects/> Волонтерские программы и стажировки за рубежом.
3. <http://glen-europe.org/>
4. <http://aiesec.ru/>
5. <http://www.bellnor.ee/ru/>
6. http://www.travelworks.ru/blog/s_mesta_dejstviya/voluntary_france/

*Пискунова Е. Ю., к.психолог.н.
Назюкова М.О.
студент 1 курса
Жукова Е.О.
студент 1 курса*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

СОВРЕМЕННЫЙ ИМИДЖ РЕГИОНОВ

Аннотация: Сегодня имидж региона волнует не только правительство, но и СМИ, и жителей, проживающих на той или иной территории. Такая проблема как формирование позитивного имиджа региона не должна быть пущена на самотек. Все аспекты жизни региона должны в конечном счете сформировать благоприятный имидж территории. Безусловно, не последнюю роль здесь играют СМИ — именно им принадлежит большая доля в формировании базовых представлений о регионах. Формированию привлекательного имиджа препятствуют проблемы развития региональных потенциалов, отсутствие общесистемных мер, а также негативное присутствие региона в национальном и международном информационном пространстве.

Ключевые слова: имидж региона, положительный имидж, инвесторы, развитие региона, региональный потенциал.

Имиджевые технологии приобретают все большую актуальность в современном обществе. Ввиду высокой активности России на мировой арене важно знать, как выглядит образ страны и ее субъектов внутри, и изнутри государства. Необходимость формирования собственного имиджа каждого региона и усиление моментов узнаваемости российских территорий, на наш взгляд, очевидна. Поэтому имидж региона - это некоторый набор признаков и характеристик, которые на эмоционально-психологическом уровне ассоциируются у широкой общественности с конкретной территорией.

Наличие благоприятного имиджа территории является залогом ее успешного развития. Некоторые территории более развиты, что позволяет им за счет своего позитивного имиджа получать «выгодные предложения». Создавая благоприятный имидж региона, необходимо учитывать, что он является долгосрочной, теоретической и исследовательской работой, который способствует развитию региона. Необходимо отметить, что для создания имиджа региона крайне важна подача информации в СМИ, так как существование информации о регионе — это осмысление и восприятие географических образов, их закрепление и существование в сознании людей. Создание положительного имиджа в СМИ - это сложный многоступенчатый процесс, и одним из важнейших его элементов является формирование имиджа через рекламу.

Образ региона, созданный в СМИ, может совершенно не соответствовать тому образу, который формируется в конечном итоге у

целевых аудиторий, но его изучение необходимо для понимания роли СМИ в формировании имиджа территории. Выделяют следующие актуальные задачи, связанные с развитием современной имиджевой стратегии регионов страны в коммуникационном пространстве:

- привлекать жителей к решению региональных проблем;
- привлекать внимание федеральной власти к проблемам и достижениям региона;
- повышать привлекательности региона для перспективных инвесторов;
- повысить конкурентоспособность региональных предприятий;
- проводить работу по укреплению региональной идентичности граждан путем активизации исторической памяти.

На наш взгляд, в первую очередь следует определить основные направления действий по формированию позитивного имиджа и активно использовать маркетинговые технологии для работы по освещению различных аспектов функционирования региона.

Основные направления, которые должен включать в себя позитивный имидж региона:

- развитие региональных потенциалов
- выявить преимущества региона, способные создать благоприятное впечатление о нем у целевой аудитории
- проведение конференций, форумов, выставок различного уровня, ориентированных на целевые аудитории, на потенциальных инвесторов.

Использованные источники:

1. Журнал «Экономика, предпринимательство и право» № 3 (20) за 2013 год.
2. Журнальный клуб Интелрос «Мир и политика » №12, 2012 год.
3. Интернет-журнал «Инвестиции, бизнес и право» [<http://www.ibl.ru>]
4. [<http://www.referat.ru>]
5. Издательская группа «Дело и сервис» [<http://dis.ru>]

Пичужкина К.А.
студент 3 курса
экономический факультет
Солодовникова У.Н.
научный руководитель доцент
Югорский Государственный Университет
Российской Федерации, г. Ханты-Мансийск
ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ

Транспортный налог - региональный налог по Закону об основах налоговой системы и по Налоговому Кодексу РФ, взимаемый на основании гл. 28 НК РФ.

Транспортный налог устанавливается Налоговым Кодексом и

законами субъектов Российской Федерации о налоге, вводится в действие в соответствии с Налоговым Кодексом законами субъектов Российской Федерации о налоге и обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта Российской Федерации. [2, с. 325]

Сегодня большая часть доходов государственного и муниципального бюджетов формируется за счет налоговых поступлений. Согласно НК РФ федеральные, региональные и местные налоги взимаются в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований.

Важнейшим признаком транспортного налога является его «особая возмездность», выражающаяся в том, что собранные фискальные платежи должны использоваться строго по целевому назначению. Поскольку плательщиками транспортного налога являются физические и юридические лица, на которые зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектами налогообложения, поскольку транспортные средства являются источниками повышенной опасности, то аккумулируемые платежи должны быть направлены на решение следующих задач:

- повышение качества дорожного покрытия,
- охрану окружающей среды.

В отношении транспортного налога НК РФ устанавливает следующие элементы налогообложения: перечень налогоплательщиков, объект налогообложения, налоговую базу, налоговый период, налоговые ставки, порядок исчисления налога, место уплаты налога.

В соответствии со статьей 357 НК РФ плательщиками транспортного налога признаются организации и физические лица, на имя которых зарегистрированы транспортные средства.

Объектом транспортного налога, предусмотренного главой 28 НК РФ, являются транспортные средства, зарегистрированные за гражданами и организациями, то есть указанный налог относится к прямым поимущественным налогам.

Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации соответственно в зависимости от мощности двигателя, тяги реактивного двигателя или валовой вместимости транспортных средств и могут быть увеличены (уменьшены) законами субъектов Российской Федерации, но не более чем в 10 раз. [1, с. 205]

Налогоплательщики, являющиеся юридическими лицами, уплачивают данный налог и авансовые платежи по налогу не позднее 10 числа второго месяца, следующего за истекшим налоговым и отчетным периодом. Налогоплательщики, являющиеся физическими лицами, уплачивают транспортный налог на основании налогового уведомления.

Бюджетные учреждения во многих случаях только пользуются транспортными средствами, не считаясь их владельцами, но при этом обязаны платить транспортный налог. Между тем порядок заполнения

декларации по транспортному налогу в 2015 году отличается от применявшегося ранее.

Федеральным законом от 23 июля 2013 г. № 214-ФЗ внесены изменения в порядок исчисления суммы транспортного налога и сумм авансовых платежей по нему, установленный статьей 362 Налогового кодекса РФ. Согласно этим поправкам с 1 января 2014 года увеличен размер транспортного налога, который необходимо заплатить по дорогим легковым автомобилям. В частности, Законом № 214-ФЗ предусмотрены повышающие коэффициенты, которые будут применяться при расчете транспортного налога:

Средняя стоимость автомобиля	Время, прошедшее с года выпуска						
	не более 1 года	от 1 до 2 лет	от 2 до 3 лет	от 3 до 5 лет	от 5 до 10 лет	от 10 до 20 лет	свыше 20 лет
от 3 до 5 млн. руб.	1,5	1,3	1,1	1	1	1	1
от 5 до 10 млн. руб.	2	2	2	2	1	1	1
от 10 до 15 млн. руб.	3	3	3	3	3	1	1
от 15 млн. руб.	3	3	3	3	3	3	1

Пример 1.

Предположим, организация, расположенная в г. Ханты-Мансийск, приобрела и зарегистрировала в органах ГИБДД автомобиль Hyundai Equus 5.0 V8 GDI 2013 г. выпуска за 2 млн руб. Мощность двигателя 430 л. с., налоговая ставка для легкового автомобиля, мощность двигателя которого превышает 250 л. с., составляет 120 руб. за л.с. Автомобиль Hyundai Equus 5.0 V8 GDI поименован в Перечне автомобилей стоимостью свыше 3 млн. руб., который размещен на сайте Минпромторга. Соответственно, при расчете транспортного налога в отношении данного ТС следует применять повышающий коэффициент вне зависимости от того, что фактически он обошелся компании менее чем в 3 млн руб. Если бы речь шла об обычном ТС с точно такими же характеристиками, то транспортный налог подлежал бы уплате в размере 51600 руб. (430 л. с. * 120 руб.). Однако поскольку мы имеем дело с дорогим автомобилем, то следует использовать повышающий коэффициент.

Допустим, что по данным Минпромторга, полученным от автопроизводителей, рекомендованная розничная цена указанного автомобиля на 1 июля 2014 г. составит 3,3 млн руб., на 1 декабря 2014 г. - 3,5 млн. руб. Тогда средняя стоимость нашего ТС составит 3,4 млн. Таким образом, автомобиль попадает в стоимостную категорию от 3 до 5 млн руб. и в "возрастную" - от 1 года до 2 лет. Соответственно, в отношении

данного ТС применяется повышающий коэффициент, который равен 1,3. А значит, налог к уплате составит 67080 руб. (51600 руб. x 1,3).

Размер коэффициента зависит от средней стоимости легкового автомобиля и от срока, прошедшего с года выпуска легкового автомобиля. Исчисление этого срока начинается с года выпуска соответствующего легкового автомобиля. Порядок расчета средней стоимости легковых автомобилей для целей исчисления транспортного налога определяет федеральный орган исполнительной власти, отвечающий за выработку государственной политики и нормативное регулирование в сфере торговли, – Минпромторг России. Это же ведомство рассчитывает среднюю стоимость всех легковых автомобилей и формирует перечень легковых автомобилей со средней стоимостью от 3 млн руб., в отношении которых транспортный налог уплачивается с повышающим коэффициентом. [2, с. 341]

Пример 2.

Допустим, 4 июня Вы продали легковой автомобиль Mitsubishi ASX мощностью 117 л.с. и 21 июня приобрели легковой автомобиль Mitsubishi Pajero мощностью 178 л.с.

Рассчитаем, какие налоги Вы заплатите, если Вы житель ХМАО-Югры:

Наименование объекта налогообложения	Ставка транспортного налога в ХМАО-Югре за 2014г. (руб.)	Ставка транспортного налога в ХМАО-Югре за 2015г. (руб.)
Автомобили легковые с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы):		
до 100 л.с. (до 73,55 к Вт) включительно	0	5
свыше 100 л.с. до 150 л.с. (свыше 73,55 кВт до 110,33) включительно	0	7
свыше 150 л.с. до 200 л.с. (свыше 110,33 кВт до 147,1 кВт) включительно	30	40
свыше 200 л.с. до 250 л.с. (свыше 147,1 кВт до 183,9 кВт) включительно	45	60
свыше 250 л.с. (свыше 183,9 кВт)	90	120

Сумма налога за 2014 год на автомобиль Mitsubishi ASX будет равна:

Сумма налога=0 руб., так как на автомобили мощностью до 150 л.с. включительно действует 100% льгота за одно транспортное средство. Следовательно налог придётся платить только за Mitsubishi Pajero.

Сумма налога за 2014 год на автомобиль Mitsubishi Pajero будет равна:

Сумма налога=178*30*(7/12)=3115 руб.

Таким образом, общая сумма налога за 2014 г. будет равна 3115 руб. (с 1 января 2014 года на основании Федерального закона от 23.07.2013 г. № 248-ФЗ величина налога округляется до целых рублей).

Сумма налога за 2015 год на автомобиль Mitsubishi ASX будет равна:

Сумма налога=117*7*(6/12)=409 руб.

Сумма налога за 2015 год на автомобиль Mitsubishi Pajero будет равна:
Сумма налога= $178 \cdot 40 \cdot (7/12) = 4153$ руб.

Таким образом, общая сумма налога за 2015 г. будет равна 4562 руб. (с 1 января 2014 года на основании Федерального закона от 23.07.2013 г. № 248-ФЗ величина налога округляется до целых рублей).

Совокупный объем собранных налогов для бюджета Югры по состоянию на 31 декабря 2014 года составил 180351,9 млн рублей. Рост поступлений произошел как к плану, так и в сравнении с предыдущим годом. В частности, плановый показатель по налоговым поступлениям на 2014 год в 161884,1 млн рублей перевыполнен на 11,4%. Относительно 2013 года поступления налогов в бюджет увеличились на более внушительный показатель – 48,2% или 58626,2 млн рублей.

Неисполненным план поступлений оказался только по одному из четырех основных видов налогов, в совокупности составляющих 99,4% от общей суммы доходов, – по транспортному налогу. В сравнении с 2013 годом снижение поступлений по нему произошло на 2,6%. Выпадающий доход связан с установлением налоговой ставки для легковых автомобилей с мощностью двигателя до 150 л.с. в размере 0 рублей в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя. Общий объем поступлений по этому налогу составил 2,1 млрд рублей (доля в общем объеме поступлений – 1,2%).

Налоговая система является одним из самых важных элементов Российской экономики. Она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства, определения приоритетов экономического и социального развития. В связи с этим необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту.

Использованные источники:

1. Налоги и налогообложение. (Учебник) Александров И.М. (2009, 228с.)
2. Налоги. Под ред. Черника Д.Г., Майбутова И.А., Литвиненко А.Н. (2012, 479с.)

Платонов А.Ю.

магистр

ФГАОУ ВО «Южный Федеральный университет»

Россия, г. Ростов-на-Дону

ЛОКАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИЗАЦИИ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ГРУПП СОТРУДНИКОВ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ИЗУЧЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ ПРИ ВХОДЕ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Аннотация. Транснациональные корпорации при входе на российский рынок стремятся адаптировать свои корпоративные политики в области персонала к нормативно-законодательной базе государства инвестирования.

Ключевые слова: квалификационные группы сотрудников, типологизация сотрудников, квалификационные требования.

Транснациональные корпорации являются глобальными компаниями, использующие конкурентные преимущества от масштаба своей деятельности. По данным ООН в 100 крупнейших западных транснациональных корпорациях иностранные работники составляют 60% численности персонала этих компаний. В абсолютных числах только в данных 100 компаниях занято более 17 млн. сотрудников (2013) [1].

Для решения задачи по выделению типологических групп сотрудников по уровню квалификации и потребности транснациональных корпораций в его повышении необходимо рассмотреть подход российского государства и российских компаний к определению типологических групп сотрудников по квалификационному признаку.

Приходя на национальные рынки труда, ТНК стремятся использовать локальный (местный) персонал для укрепления своей конкурентной позиции и создания эффективных производств в стране инвестирования. С этой целью менеджеры службы персонала центрального офиса ТНК изучают *национальные* подходы и особенности к определению типологических групп сотрудников по уровню квалификации, поскольку данные подходы могут не совпадать с типологическими группами, выделяемых в корпоративной политике самой ТНК.

На российском рынке локальными (российскими) организациями принято применение несколько подходов к определению типологических групп по квалификационным признакам.

Достаточно развернутые характеристики уровня квалификации потенциальных сотрудников ТНК даны в справочных и нормативно-правовых документах, утвержденных государственными органами Российской Федерации. К ним относятся, прежде всего,

- Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС)[2],
- Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих (ЕКС)[3],
- Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов [4].

В основание данных документов положена *тарифная система* определения уровня сложности труда и квалификации сотрудника, который обладает необходимыми знаниями, умениями и опытом для его выполнения.

ЕТКС определяет тарифно-квалификационные характеристики рабочих профессий, которые постоянно изменяются под влиянием научно-технического прогресса и требований к квалификации, знаниям, общеобразовательной и специальной подготовке рабочих.

ЕТКС содержит основные тарифно-квалификационные характеристики, сгруппированные в разделы по производствам и видам

работ, независимо от того, на предприятиях отрасли эти производства, или виды работ выполняются.

Тарифно-квалификационные характеристики содержания труда рабочих разработаны и представлены применительно к шестиразрядной тарифной сетке. Сами разряды работ устанавливаются и ранжируются по их сложности. В ЕТКС прямо не говорится о компетенциях сотрудников, которые должны быть реализованы в процессе труда (оказания услуг), но присутствует раздел "Должен знать", в котором описаны требуемые знания в пределах выполняемой работы.

➤ Квалификационные характеристики, включенные в раздел ЕКС (далее - квалификационные характеристики), являются нормативными требованиями, предназначенными для

- рационального разделения и организации труда работников,
- правильного подбора, расстановки и использования персонала,
- обеспечения единства подходов при регламентировании должностных обязанностей сотрудников и предъявляемых к ним квалификационных требований,
- единого подхода к соответствию сотрудников организации занимаемым должностям при проведении их процесса их аттестации.

➤ Во всех квалификационных характеристиках, которые содержатся в данных локальных актах, проведена регламентация трудовых функций различных квалификационных групп сотрудников в целях обеспечения соблюдения единых принципов тарификации работ (услуг), основанных на их сложности.

➤ Должностной признак лег в основу построения ЕКС, т.к. уровень квалификации сотрудников определяется их должностными обязанностями, которые отражены в наименовании сетки должностей.

➤ Содержащиеся в ЕКС квалификационные характеристики сотрудника служат основой для последующей разработки должностных инструкций организации, которые должны содержать конкретный набор должностных обязанностей работников с учетом особенностей технологических и управленческих процессов, протекающих в организации. Ряд должностных обязанностей, предусмотренных квалификационной характеристикой должности, могут быть распределены между несколькими сотрудниками данной организации.

➤ Расширение круга обязанностей работников происходит под воздействием различных факторов: организационно-технического, социально-экономического развития организации, применения современных управленческих решений, внедрения новых инновационных средств, проведения

комплексных мер по совершенствованию организации производства, повышению его эффективности по сравнению с установленными ранее квалификационными характеристиками.

➤ В условиях организационного развития фирмы без изменения наименования его должности сотруднику могут быть расширены обязанности, проведена оптимизация трудовых функций, а на уровне самой организации - ликвидированы должностные позиции, близкие по содержанию работ, сложности и требующие от сотрудника демонстрации тех же навыков и умений.

➤ Таким образом, выделение типологических групп по квалификационному признаку является ведущим признаком для российских организаций. При этом сами квалификационные требования к каждой должности сотрудника определяются в трех разделах ЕКС:

- Должностные обязанности;
- Должен знать;
- Требования к квалификации.

➤ В разделе "Должностные обязанности" описаны основные трудовые функции, которые должны уметь выполнять сотрудники, занимающие должности. Они формируются с учетом технологической однородности операций и взаимосвязанности выполняемых работ, позволяющих обеспечить оптимальное разделение трудовых функций.

➤ Раздел "Должен знать" содержит основные требования, которым должен отвечать сотрудник. В данном разделе дается характеристика общих и специальных профессиональных знаний, а также при необходимости - знаний нормативных правовых актов, политик, положений, инструкций и других распорядительных документов организации, которые необходимы при выполнении должностных обязанностей.

➤ В разделе "Требования к квалификации" дается характеристика уровня профессиональной подготовки сотрудника, который необходим при успешном выполнении должностных обязанностей. Здесь же содержится требование к стажу работы на данной должности.

➤ В российских локальных документах, которые положены в основу определения типологических групп сотрудников по уровню квалификации, достаточно подробно описано внутридолжностное категорирование в пределах практически каждой должности. Например, применение должностного уровня "старший" возможно при условии, если на сотрудника, наряду с выполнением предусмотренных по

занимаемой должности обязанностей возложены дополнительные обязанности по руководству подчиненными ему исполнителями.

➤ Уровень "старшей" может присваиваться должности при отсутствии необходимости выполнения функций по руководству, но этот уровень подчеркивает наличие сформированных компетенций, которые уже реализованы сотрудником на занимаемой позиции. Как правило, здесь определяется такой типологический признак, как наличие стажа успешной работы на должности.

➤ Кроме уровня «старший», введены должностные обязанности для "ведущих" сотрудников. Этот уровень устанавливается на основе квалификационных требований соответствующих должностей служащих. При этом на ведущих сотрудников возлагаются функции управленца, который осуществляет руководство другими сотрудниками, и является ответственным за исполнение работ по одному из направлений деятельности организации, или ее структурного подразделения. В этом случае повышаются на 2-3 года требования к стажу в сравнении с требованиями, которые относятся к служащим I квалификационной категории.

➤ Квалификационные требования к должностям начальников, или заведующих отделов (подотделов) лежат в основе определения требований к знаниям и квалификации руководителей соответствующих нефункциональных отделов организации, например, бюро, которые создаются для решения определенного класса задач. Как правило, это разработка нового инновационного продукта, или технологии его применения.

➤ Правом определять соответствие обязанностей и квалификации сотрудников требованиям квалификационных характеристик наделена аттестационная комиссия организации, действующая в рамках Положения о проведении аттестации. К руководящему составу предъявляются требования по знанию правил по охране труда, противопожарной безопасности и других законодательных и нормативных актов.

➤ В процессе аттестации выявляются сотрудники, не имеющие должной специальной профессиональной подготовки, установленной требованиями к квалификации. Несмотря на то, что они обладают практическим опытом и могут качественно и в полном объеме выполнять возложенные на них должностные обязанности, аттестационная комиссия рекомендует направлять их на курсы повышения квалификации, или в вузы для получения знаний на уровне «бакалавр» и «магистр» по данной специальности и направлению подготовки.

➤ Во многом под влиянием западных практик обеспечения высококвалифицированной рабочей силы крупные российские компании создают корпоративные обучающие организации. Так, ОАО «Сбербанк России» основал АНО «Корпоративный университет Сбербанка» в марте 2012 г. в статусе 100% дочерней организации. В апреле 2014 г. Корпоративный университет Сбербанка получил лицензию на осуществление программ дополнительного профессионального образования. В портфеле Корпоративного университета более 100 программ развития корпоративных и профессиональных компетенций для 36 тысяч руководителей Сбербанка[5].

В настоящее время готовятся новые российские локальные акты, которые во многом не только дополняют, но и перестраивают систему определения квалификационных требований к сотрудникам. Так, Минтрудом России в процессе подготовки профессиональных стандартов разработан новый подход к уровням квалификации, а также применены новые критерии для описания трудовых функций и требований к образованию и обучению работников[6].

Уровни квалификации согласно Проекта содержат совокупность требований к работникам по направлениям:

- Широта полномочий и ответственность;
- Характер умений;
- Характер знаний;
- Основные пути достижения квалификации каждого уровня;
- Минимальные требования к уровню образования.

Как следует из текста рассматриваемого Проекта направление "Широта полномочий и ответственность" определяется «степенью самостоятельности профессиональной деятельности, ее масштабом, социальными, экологическими, экономическими и другими последствиями, а также полнотой реализации в профессиональной деятельности основных функций руководства (целеполагание, организация, контроль, мотивация исполнителей)»[6].

Направление "Характер умений" «определяет требования к умениям в зависимости от таких особенностей профессиональной деятельности, как множественность (вариативность) способов решения профессиональных задач, необходимость выбора или разработки этих способов, степень неопределённости рабочей ситуации и непредсказуемости ее развития»[6].

В направлении "Характер знаний" определяются «требования к знаниям, необходимым в профессиональной деятельности, зависит от объёма и сложности используемой информации, инновационности применяемых знаний и степени их абстрактности (соотношения теоретических и практических знаний)»[6].

В рамках направления "Основные пути достижения квалификации каждого уровня" представляются типичные для современной России образовательные траектории, ведущие к определенной квалификации. Практический опыт может быть получен как в процессе освоения образовательных программ, так и в процессе трудовой и жизненной деятельности человека[6].

В направлении "Минимальные требования к уровню образования" показывается уровень образования, необходимый для получения определенной квалификации.

Авторы Проекта положили в основе уровни квалификации, которые описаны в Европейской системе квалификаций для непрерывного обучения (The European Qualifications Framework for Life long Learning) . Данная система содержит описание функций, аналогичных функциям, выполняемым национальными квалификационными рамками ряда стран мира.

По-нашему мнению, данный Проект предназначен для российского сегмента экономики, поскольку ТНК, которые с 1991 года активно осваивают российский рынок, имеют собственную систему определения типологических групп на основе квалификации сотрудника и его должностных обязанностей.

Использованные источники:

1. World Investment Report. United Nations Conference on Trade and Development. 2014. C.32 Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf

➤ 2. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС) [Электронный ресурс]: Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_92907/

➤ 3. Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих [Электронный ресурс] - Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_97378/

➤ 4. Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов[Электронный ресурс]-U Режим доступа : <http://doc.unicor.ru/classifiers/classifiers-OKPDTR.htm>

➤ 5. См. подробно : <http://www.sberbank-university.ru/ru/about>

6. Проект приказа Минтруда России "Об утверждении уровней квалификации в целях подготовки профессиональных стандартов" [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/23935.html/?utm_campaign=hotdocs_day5&utm_source=ya.direct&utm_medium=cpc&utm_content=141021278

Платонов А.Ю.
магистр
Федотова О.Д., д.п.н.
профессор
ФГАОУ ВО «Южный Федеральный университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону
Платонова Е.Д., д.э.н.
профессор
ФГБОУ ВПО «Московский педагогический
государственный университет»
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ТИПОЛОГИЗАЦИИ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ГРУПП СОТРУДНИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЯХ

Аннотация. Транснациональные корпорации, оперирующие на российском рынке, применяют методики грейдирования должностей персонала для построения эффективного бизнеса дочерних предприятий.

Ключевые слова: грейды, методика грейдирования, квалификационные группы сотрудников, типологизация сотрудников.

Традиционное выделение групп высококвалифицированных, квалифицированных, малоквалифицированных и неквалифицированных сотрудников не содержит исчерпывающей для оперирующих в России транснациональных корпораций (ТНК) информации. Поскольку из-за страновых различий в технико-технологических укладах понимание того, какими компетенциями, умениями и навыками обладают сотрудники, которые на российском рынке труда отнесены к той, или иной типологической группе (высококвалифицированных, квалифицированных, малоквалифицированных и неквалифицированных сотрудников) также различны.

На российском рынке ТНК ведут активную деятельность по отбору сотрудников, оптимизации организационной структуры, рационализации затрат на основе повышения квалификации своих сотрудников. В рамках российских локальных актов, которые регламентируют требования к квалификации и профессиональным навыкам сотрудников, возможна ситуация, что под названием одной и той же должности могут работать сотрудники различной квалификации (разных типологических групп).

В настоящее время название должностной позиции, как и штатное расписание определяют российские частные организации. Как верно отмечают многие исследователи, в России система грейдов для иностранных компаний оказалась более понятной и востребованной [1].

Для отбора персонала и последующего выстраивания системы повышения квалификации ТНК позитивно восприняли деление персонала на типологические группы в зависимости от уровня квалификации

сотрудников, которую предложили известные западные консультационные компании (Хэй Груп, ПрайсВотерХаусКуперс, Эрнст энд Янг).

Данные инструменты создавались как инструменты оценки персонала и стимулирования сотрудников. Кроме того, их активно применяют для ранжирования сотрудников на различные квалификационные группы для определения направлений подготовки сотрудников и составления программ повышения квалификации с выделением наиболее талантливых и перспективных сотрудников организаций.

Инструменты Хэй Груп, которые рассматриваются как один из примеров комплексного подхода, содержат методики оценки квалификации сотрудников, занимающих разные, или одинаковые по наименованию должности в различных компаниях практически во всех отраслях современной экономики, на основе грейдов.

Система грейдов, как инструмент, применяемый данной компанией, была создана в начале 60-х годов прошлого века Эдуардом Н. Хэйем, который разработал методику оценки должностей разного профессионального профиля, исходя из ряда универсальных критериев.

В настоящее время глобальная методика Хэй Груп позволяет проанализировать любую должность и определить соответствующий уровень квалификации сотрудников организации.

Результатом работы по классификации должностей является построения карты должностей компании, которая наглядно демонстрирует размеры и отношения подчинения между всеми должностями внутри компании. Последнее очень важно для развития организационной структуры компании, поскольку показывает потребность крупных компаний в развитии управленческих навыков сотрудников, занимающих различные позиции (должности), и их умение эффективно организовать внутрикорпоративные коммуникации. Данная карта может служить основой для формирования системы обучения сотрудников, знания, умения и навыки которых или ниже требований к квалификации по занимаемой должности, или компания, как живой организм, планирует повысить данные требования. Но в любом случае крупный бизнес, представленный ТНК, стремиться инвестировать средства в развитие персонала с максимальной отдачей от каждого сотрудника и направлять его на обучение и профессиональную переподготовку.

Для управленческих должностей важны не столько знания отраслевых особенностей работы компании, сколько знания, умения и навыки по организации командной работы, сплочения коллектива на выполнение миссии компании на рынке и реализации перспективных планов развития бизнеса на основе оценки будущих потребностей.

Согласно методике Хэй Груп уровень квалификации, отраженный в грейдах, характеризуется для подсемьи должностей, которые отражают в большей мере отраслевую специфику коммерческой деятельности

организации. На наш взгляд, в типологические группы сотрудников включены не только сотрудники определенной квалификационной группы (от 5 до 20), но и определенной семьи и подсемьи. Этот подход обеспечивает расширенный подход к выяснению потребностей ТНК в повышении квалификации сотрудников вообще, и на российском рынке, в частности.

В рассматриваемой методике, посвященной стандартным описаниям должностей, выделены такие функциональные группировки семей и подсемей, как

- финансы и бухгалтерия (4 подсемьи);
- информационные технологии (6 подсемей),
- персонал/кадры (5 подсемей),
- юридическая служба (2 подсемьи),
- маркетинг (5 подсемей),
- разработка продукции (1 семья),
- управление товарными категориями (1 семья),
- коммерция (3 подсемьи),
- клиентская служба (2 подсемьи),
- исследования и разработки (1 семья),
- инженеры (2 подсемьи),
- логистика (3 подсемьи),
- управление проектами (1 семья),
- управление недвижимостью (3 подсемьи),
- производство (2 подсемьи),
- администрирование (4 подсемьи),
- корпоративные связи (1 семья);
- контроль качества (1 семья),
- охрана окружающей среды (2 подсемьи),
- колл-центр (1 семья).

Как видно, каждая «семья» должностей при описании, как правило, разбивается на «подсемьи» для наиболее полного удовлетворения потребностей ТНК в определении уровня квалификации сотрудников, которые выполняют трудовые функции, направленные на внешнюю и внутреннюю среду бизнеса.

Реальный уровень квалификации, как основа типологизации сотрудников в целях определения потребности в качественной рабочей силе, определяется с помощью референтных уровней (Хэй уровней).

Краткое описание референтных уровней должностей в методике Хэй Груп содержит разбивку по 20 уровням (грейдам) для стандартных должностей. При этом наиболее низшим уровнем выступает 5 уровень (грейд, или Хэй уровень).

В описании требований к 5 грейду (Хэй уровень) содержатся по сути минимальные требования к практическим навыкам и умениям, овладения

которыми не требуют систематического образования, а содержание работы монотонно и не предполагает планирование или организацию труда. Работа сотрудника жестко контролируется.

Анализ стандартных описаний должностей, которые даны разработчиками из Хэй Групп, показывает, что в настоящее время такой уровень квалификации не характерен ни для одной должности. Так, в семье «Администрирование» (подсемья «служба поддержки») должностям «дворник» и «уборщица» присвоены 7 уровень квалификации. К данной типологической группе также отнесены оператор копировальной машины (семья «Администрирование», подсемья «издание и тиражирование»), оператор подъемника (семья «Логистика», подсемья «складирование»). Это означает, что система повышения квалификации сотрудников, выстраиваемая ТНК, многие из которых применяют грейдирование по методике Хэй Групп, опирается на уровень квалификации сотрудников не ниже 7 Хэй уровня.

В настоящее время методикой грейдов в ее различных интерпретациях пользуются такие ТНК, как фармацевтический гигант ГлаксоСмитКляйн, корпорации Кока-Кола, Дженерал Электрик, пивоваренная компания Сан Инбев, технологическая компания Флоусерв и другие.

Сотрудники, отнесенные к данной типологической группе по уровню квалификации, должны управлять несложным оборудованием, выполнять стандартные операции, подчиняться четким регламентам, понимать содержания работы в смежных видах деятельности. Функциональные обязанности сотрудников, как правило, заключаются в применении оборудования и предоставлении информации, а их работы жестко контролируется руководителем.

Потребности ТНК в повышении квалификации сотрудников подсемей должностей, грейды которых определены в пределах 7-9 уровень, удовлетворяются, как правило, одноконтурным, или адаптивным обучением (К. Аргирис, Дональда А. Шон).

ТНК при построении внутрикорпоративных систем повышения квалификации активно применяют теорию организационного обучения, используя идею о одно- и двухконтурного обучения [2].

Повышение квалификации для сотрудников на должностях 7-9 грейдов в рамках одноконтурного обучения направлено на совершенствование имеющихся профессиональных умений и навыков, и помогает качественно выполнять повседневную работу и должностной функционал. Однако основные потребности в повышении квалификации сотрудников ТНК удовлетворяют построением двухконтурного обучения и более сложных систем повышения квалификации.

В крупных современных организациях, которые представлены ТНК, сосредоточены высококвалифицированные сотрудники. Основные усилия отделов по развитию персонала направлены на повышение квалификации

сотрудников, которые включены в типологические группы 14-18 уровня. Сотрудники данных групп составляют «костяк» корпораций. От результатов их деятельности во многом зависит будущее развитие самой организации и ее конкурентная позиция на глобальном рынке.

При описании квалификации сотрудников, должности которых соответствуют 14-15 грейду (Хэй уровню), упор делается владении прикладными знаниями узко-специальных методов и процессов, полученных в ходе приобретения опыта, или профессиональной подготовки. В отличие от 13 уровня должности данного уровня предполагают способность оценивать отдаленные последствия принимаемых решений. Несмотря на то, что деятельность регламентируется стандартными процедурами, у сотрудников должны быть знания для проявления инициативы при распределении ресурсов компании в среднесрочной перспективе. Сотрудники на должностях 15 уровня несут солидарную ответственность за отдельное направление в небольших, как правило, дочерних компаниях ТНК.

Сотрудники типологической группы, представленные должностями 16-18 уровней, должны быть носителями теоретических знаний в своей сфере деятельности, которые получены в ходе профессиональной, или академической подготовки. Характер их взаимоотношений и взаимодействий с подчиненными предполагает наличие знаний и умений в области мотивации, влияния и убеждения. Сотрудники на должностях данного уровня должны нести солидарную ответственность за успешность направлений работы отделов в средних по объему продаж дочерних компаниях ТНК, контролируя работу сотрудников данных структурных подразделений. Должностной функционал направлен на достижение целей компании, требует логического мышления, умений разрабатывать новые процедуры и политики в зависимости от изменений бизнес-среды.

Методики всех консультационных компаний особо выделяют типологическую группу руководящих должностей. Если применять методику Хэй Груп, то данные должности соответствуют 19-20 уровню.

В описании руководящих должностей, которые определяются на практике как топ-менеджмент, во всех проанализированных методиках применения грейдов, отмечается, что необходим высокий уровень профессионализма, достигнутый на основе знания теории вопроса и практики. Одной из основных характеристик должности данного уровня выступает то, что принимаемые решения требуют креативного и логического мышления, т.к. они направлены на разработку долгосрочной практики в своей области. Результаты работы топ-менеджмента непосредственно влияют на прибыльность и положение компаний на локальных и глобальном рынке. Топ-менеджмент ТНК непосредственно подконтролен Правлению и Общему собранию акционеров.

Рассмотренные выше описания должностей определенного уровня можно обобщить, выделив по сути три направления их ранжирования:

- ответственность;
- знания и умения;
- способность решать вопросы, входящие в круг ответственности.

Определение потребностей ТНК в квалифицированном локальном персонале основывается на типологических группах. Их выделение осуществляется при помощи определенных инструментов, которыми располагают западные консультационные компании (например, Хэй Груп, ПрайсВотерХаус и др.).

Российские нормативные документы, определяющие группы сотрудников по квалификационному принципу, применяются ТНК для выполнения требований трудового законодательства и других нормативных актов.

Выделение типологических групп сотрудников – это начальный этап в деятельности ТНК по повышению квалификации сотрудников, который позволяет, с одной стороны, комплексно, а, с другой стороны, индивидуально подойти к созданию стройной системы обучения персонала, исходя из требований к квалификации сотрудников по определенным уровням должностей[3].

Использованные источники:

1. Федотова О.Д., Платонова Е.Д. Концептуальные и организационные основы системы повышения квалификации и переподготовки кадров в крупных международных компаниях / Федотова О.Д., Платонова Е.Д.; ГНУ ГНПБ им. К.Д. Ушинского; OIMRU. М., 2004.
2. Argyris C., Schon D. Organizational Learning: A Theory of Action Perspective (Addison-Wesley Series on Organization Development.) Reading MA: Addison-Wesley. 1978.
3. Платонова Е.Д., Федотова О.Д. Система подготовки кадров в крупных международных компаниях (ТНК) как модель продолжающегося образования/ Модели образовательного процесса. Межвузовский сборник трудов. – Ростов н/Д: Ростовское бюро пропаганды художественной литературы Союза писателей РФ, 2005.

*Платонова Е.Д., д.э.н.
старший преподаватель
Барминцев А. В.
магистрант 2го курса*

*Московский Государственный Педагогический Университет
Россия, г. Москва*

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассматриваются понятие и сущность инвестиционной политики предприятия, зависимость инвестиционной политики от внешних и внутренних факторов предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвесторы, инвестиционная деятельность, финансовое состояние.

Одной из основных задач предприятия наряду с максимизацией прибыли, оптимизацией структуры капитала и обеспечением его финансовой устойчивости, является обеспечение инвестиционной привлекательности [1]. Эффективность управленческих решений принимаемых с целью реализации вышеуказанных задач обусловлена многими факторами, в первую очередь проведением качественного анализа. В современной науке существует немало вариантов интерпретаций понятия «инвестиционная привлекательность».

Разные авторы и ученые неодинаково определяют смысл инвестиционной привлекательности, закрепляя за ней свой набор характеристик.

Так, например, М.Н. Крейнина [2], являясь представителем традиционного подхода, подчеркивает зависимость инвестиционной привлекательности предприятия от комплекса коэффициентов, характеризующих его финансовое состояние. Данный подход является, безусловно, верным, но раскрывает лишь одну, достаточно узкую сторону этого понятия.

Л.С. Валинурова и О.Б. Казакова рассматривают инвестиционную привлекательность предприятия как «совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции» [3]. Похожее мнение выражает и Т.Н. Матвеев. Инвестиционная привлекательность, с его точки зрения, «комплексный показатель, характеризующий целесообразность инвестирования средств в данное предприятие» [4]. Нельзя не отметить большую широту таких трактовок, однако их негативной стороной является размытость и отсутствие конкретики.

Более точное определение дает Л.Т. Гиляровская. Она связывает инвестиционную привлекательность предприятия со «структурой собственного и заемного капитала и его размещением между различными

видами имущества, а также эффективностью их использования» [5]. Представленная формулировка является более конкретной, указывает на зависимость исследуемой категории от показателей финансовой и инвестиционной деятельности предприятия. Однако, она, подобно формулировке М.Н. Крейниной, отражает не все многочисленные стороны понятия инвестиционной привлекательности предприятия и также представляет традиционный подход к его исследованию.

Полное и обоснованное определение дают Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егоров, И.В. Журавкова [6]. Они говорят об инвестиционной привлекательности предприятия как о «самостоятельной экономической категории, характеризующейся не только устойчивостью финансового состояния предприятия, доходностью капитала, курсом акций или уровнем выплаченных дивидендов» и отмечают её зависимость от конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей, а также от уровня инновационной деятельности хозяйствующего субъекта. Достоинством такого подхода является комплексность, разносторонность, включение в область анализа финансовых и нефинансовых аспектов инвестиционной привлекательности предприятия.

В целом, позиция Э.И. Крылова, В.М. Власовой, М.Г. Егоровой и И.В. Журавковой разделяется Д.А. Ендовицким, В.А. Бабушкиным и Н.А. Батуриной в части связи инвестиционной привлекательности с финансовым состоянием. По мнению авторов, это предположение справедливо как для организаций-проектостроителей, так и для хозяйствующих субъектов, выпускающих ценные бумаги. Однако данное определение не охватывает коммерческие организации, оцениваемые с позиции целесообразности венчурного инвестирования или проведения операций слияния (поглощения), для которых финансовое состояние не имеет столь большого значения. По мнению Д.А. Ендовицкого, В.А. Бабушкина и Н.А. Батуриной, инвестирование средств в предприятие с оптимальными финансовыми показателями может принести меньшую доходность, чем инвестирование средств в менее устойчивую организацию, но при этом функционирующую на быстро развивающемся рынке [7].

Также данные авторы отмечают зависимость инвестиционной привлекательности предприятия от внешних и внутренних факторов. Внутренние факторы: система управления организации, номенклатура выпускаемой продукции, степень применения инновационных решений в технологии производства и оборудования и пр. Внешние факторы: экономические особенности отрасли, потенциал региона, в котором функционирует коммерческая организация, законодательство в области инвестиций и другие.

Инвестиционную привлекательность Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин и Н.А. Батурина определяют как совокупность взаимосвязанных между

собой характеристик экономического потенциала, доходности операций с активами и инвестиционного риска хозяйствующего субъекта, обладающего определенной способностью к устойчивому развитию в условиях конкурентной среды и отвечающего допущению о непрерывности деятельности.

Этот подход представляются наиболее верными, поскольку охватывают как финансовые, так и нефинансовые аспекты, внутреннюю и внешнюю среды организации. В этой связи в систему показателей оценки инвестиционной привлекательности предприятия включаются индикаторы, не связанные с финансовой деятельностью предприятия (конъюнктура рынка, деловая репутация компании, уровень преступности в регионе и пр.).

Однако при этом многие стороны инвестиционной привлекательности предприятия в приведенных выше определениях остаются незатронутыми. В частности, фактор инвестиционной привлекательности страны, региона и отрасли, в которой работает хозяйствующий субъект, а также фактор корпоративного управления и структуры предприятия, который оказывает большое влияние на его инвестиционный потенциал.

В связи с этим представляется необходимым предложить собственное определение инвестиционной привлекательности предприятия. По мнению автора, инвестиционная привлекательность предприятия - это комплексная экономическая характеристика, которая характеризуется финансовым состоянием хозяйствующего субъекта, его деловой активностью, структурой капитала, формой корпоративного управления, уровнем спроса на продукцию и ее конкурентоспособностью, а также уровнем инвестиционной привлекательности страны, региона и отрасли.

С позиции инвесторов, инвестиционная привлекательность предприятия - это совокупность количественных и качественных факторов, характеризующая платежеспособный спрос предприятия на инвестиции.

Активность инвесторов зачастую зависит от уровня стабильности финансового состояния предприятия, в которое они готовы направить инвестиции. Именно устойчивость финансового состояния выступает параметром, характеризующим инвестиционную привлекательность предприятия. Устойчивость финансового состояния формируется на протяжении всей производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Оценить финансовое состояние предприятия означает произвести соответствие эффективности управления финансовыми ресурсами организации в течение отчетного периода. Однако для инвесторов актуален не процесс, а результат данной оценки. В частности инвесторов интересуют итоговые показатели оценки финансового состояния, которые можно определить по базе данных публичной отчетности [7]

Использованные источники:

1. Фарукшина Ю.М. Анализ финансового состояния и инвестиционная привлекательность организации // Молодой ученый. - 2014. - №7. - С. 421-423.
2. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Приор, 2010. - 400 с.
3. Бессонова Е.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит в коммерческих организациях.- Курск.: Планета, 2014. - 366с.
4. Мешкова Н.О. Направления активизации инвестиционной деятельности предприятий: финансово-учетный аспект // Молодой ученый. - 2013. - №5. - С. 352-354.
5. Экономический анализ / Под ред. Л.Т. Гиляровской. - М.: Юнити-Дана, 2014. - 616 с.
6. Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г., Журавкова И.В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 191с.
7. Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации / Под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.

*Платонова Е.Д., д.э.н.
старший преподаватель
Барминцев А. В.
магистрант 2го курса
Московский Государственный Педагогический Университет
Россия, г. Москва*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье мы рассмотрим методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия, плюсы и минусы подходов.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, анализ привлекательности предприятия, финансовое состояние, инвестиции, инвесторы.

Предприятию, испытывающему потребность в привлечении дополнительных ресурсов потенциальных инвесторов, необходимо оценить свою текущую инвестиционную привлекательность, отражающую состояние предприятия и его положение на инвестиционном рынке.

На данный момент учеными выработаны различные методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий, а также разнообразные их классификации.

Проведенный анализ современных научных работ, посвященных данной теме, позволил классифицировать существующие методы оценки

инвестиционной привлекательности промышленных предприятий следующим образом.

В первую очередь, методы можно разделить на две большие группы в зависимости от используемой информационной базы. Так оценка может строиться только на основе данных финансовой отчетности предприятия. В данном случае в основном используются результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. При этом процесс получения выводов будет обладать следующими преимуществами:

- а) наличие более объективной оценки, т. к. для определения значений исходных факторов не прибегают к методам, имеющим явно субъективный характер, например, метод экспертных оценок и т. п.;
- б) использование наиболее доступной информации, особенно если речь идет об открытых акционерных обществах;
- в) практически все исходные параметры можно легко оценить в динамике.

Но наряду с этим присутствуют и недостатки такого подхода:

а) учитывается в основном влияние внутренних факторов и только тех, которые имеют численное выражение, например, показатели рентабельности, ликвидности и т. п. А многие внутренние качественного характера и внешние факторы, иногда являющиеся достаточно существенными, не используются в качестве базы для принятия решения;

б) возможна недостоверность исходных данных для оценки. Так В. В. Мазаев [1] отмечает, что качество бухгалтерской отчетности зависит от влияния таких факторов, как фальсификация (когда применяемые учетные приемы выходят за границы, допускаемые нормативными документами) и вуалирование (когда требования нормативных документов выполняются, но истина не достигнута). В этом случае и полученная оценка инвестиционной привлекательности будет значительно искажена.

Второй альтернативный подход состоит в оценке инвестиционной привлекательности предприятия не только на основе данных его финансовой отчетности, но и с учетом внешних факторов, например, макроэкономических (страновых, региональных, отраслевых), а также внутренних факторов качественного характера, не имеющих численного выражения, например, участие предприятия в рейтингах, качество продукции, наличие системы мотивации, образовательных программ для сотрудников, внутреннего контроля и аудита и т. д. Применение данного подхода позволяет расширить совокупность учитываемых факторов, что может дать более обоснованную и качественную оценку инвестиционной привлекательности предприятия. Указанный подход обладает и недостатками:

- а) не вся требуемая информация может быть доступна, например, может составлять коммерческую тайну предприятия, либо могут

отсутствовать статистические данные о каком-либо макроэкономическом параметре и т. п.;

б) возможна значительная субъективность получаемых результатов, так как часто в подобных методах применяются экспертные оценки различных факторов и т. п.

Во вторую очередь, методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий можно разделить на основе вида итогового показателя. Метод оценки может давать в качестве результата совокупность отдельных итоговых показателей для их дальнейшего анализа, либо один интегральный итоговый показатель.

Достоинством первого подхода является меньший объем вычислений. Но имеются существенные недостатки:

а) требуется дополнительное участие лица принимающего решение для дальнейшего анализа совокупности показателей, их сопоставления; при этом важное значение приобретают его опыт и знания в области принятия инвестиционных решений;

б) затруднительно сравнение нескольких предприятий между собой сразу по множеству параметров;

в) частая сложность программной алгоритмизации процесса ранжирования предприятий в группе по критерию инвестиционной привлекательности для инвестора.

К методам, основанным на формировании совокупности итоговых отдельных показателей, без использования интегральной оценки, можно отнести:

а) методики, предложенные в работах В. В. Бочарова, Т. З. Ахмятжанова, В. В. Мазаева, которые базируются только на данных финансовой отчетности [2];

б) методики, предложенные И. А. Бланком, А. В. Болотиним, Р. Р. Бурнашевым, М. А. Осколковой, которые учитывают дополнительно качественные параметры деятельности предприятия и (или) внешние факторы.

В качестве совокупности отдельных показателей может предлагаться набор коэффициентов, получаемых в результате финансового анализа деятельности предприятия: коэффициенты деловой активности, рентабельности капитала, платежеспособности и т. д. [3]

В. В. Мазаев предлагает проводить отбор инвестиционно привлекательных предприятий поэтапно. Вначале выполняется расчет показателей для анализа безопасности инвестирования (чистые активы, коэффициент текущей ликвидности и т. п.), затем делается вывод о безопасности инвестирования на основе сравнения расчетных значений показателей с их стандартными значениями (среднеотраслевыми, либо оптимальными для конкретного предприятия) и оценки их динамики. Объекты инвестирования, признанные безопасными, анализируются на

доходность. На следующем этапе производится расчет показателей для анализа доходности (коэффициенты чистой рентабельности уставного капитала и дивидендного дохода, период окупаемости и т. д.), после делается вывод о доходности инвестирования также на основе сравнения расчетных значений показателей с их стандартными значениями и оценки динамики. Для объектов с приемлемой доходностью определяется показатель чистого приведенного эффекта. Объект с наибольшим значением последнего показателя признается наиболее привлекательным для вложения капитала. Стоит выделить достоинство данного метода, которое заключается в наличии поэтапного отбора предприятий-претендентов, что позволит сократить объем вычислительных операций при подготовке данных для принятия инвестиционных решений.

Второй подход, с применением единого интегрального итогового показателя в качестве результата оценки инвестиционной привлекательности предприятия, дает следующие преимущества:

а) достаточно простая процедура сравнения нескольких предприятий между собой и их ранжирования по степени инвестиционной привлекательности для инвестора: на основе сопоставления значений интегрального показателя отдельных предприятий;

б) возможность снизить требования к лицу принимающему решения в части наличия значительного опыта в области принятия инвестиционных решений;

в) значительно проще оценить динамику инвестиционной привлекательности предприятия при одновременном изменении нескольких факторов;

г) процесс формирования итоговой оценки инвестиционной привлекательности и ранжирование группы предприятий достаточно успешно поддается программной алгоритмизации.

Анализ показал, что более качественный результат оценки инвестиционной привлекательности предприятий дают методы, которые:

а) формируют в качестве результата интегральный показатель, т. к. в этом случае упрощается процедура сравнения предприятий между собой и их отбор в качестве объекта инвестирования;

б) учитывают в модели множество факторов и характеризующих их показателей, не ограничиваясь только данными финансовой отчетности, т. е. рассматриваются также показатели качественного характера и внешние факторы инвестиционной привлекательности.

Таким образом, доминантой оценки инвестиционной привлекательности предприятия является его финансовое состояние. Финансовое состояние организации - это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации. Именно финансовое состояние организации определяет конкурентоспособность предприятия, его

потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом экономических интересов как самого предприятия, так и его партнеров по финансовым и другим отношениям. [4]

Использованные источники:

1. Мазаев В.В. Финансовый анализ инвестиционной привлекательности обыкновенных акций: автореферат. - Новосибирск, 2010. - 22 с.
2. Бочаров В. В. Инвестиции – Санкт-Петербург, 2012. - 176 с.
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – Москва, 2013.- 448 с
4. Савицкая Г.В. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Издательство Гревцова, 2012. - 200 с.

*Платонова Е.Д., д.э.н.
старший преподаватель
Светиков Ю.А.
магистрант 2го курса*

*Московский Государственный Педагогический Университет
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В данной статье рассматриваются этапы формирования финансовой политики предприятия, инструменты и теория Ицхака Адизеса, по которой можно определить, на каком этапе в данный момент находится предприятие.

Ключевые слова: период окупаемости, стабилизация, финансовая политика, этапы жизненного цикла, фаза, управление издержками.

Этапы формирования финансовой политики предприятия определяется видом деятельности, а также необходимостью решения отдельных проблем.

Финансовая политика торгового предприятия включает в себя следующие этапы:

1. Определение стратегических направлений развития.
2. Планирование.
3. Разработка оптимальной концепции управления (капиталом, активами, денежными потоками, ценами и издержками).
4. Контроль (проверку выполнения планов; сравнительный анализ; ревизии и аудит). Следует отметить, что для каждого предприятия тактические финансовые задачи индивидуальны, которые вытекают из стратегических задач, налоговой политики, возможностей использования прибыли торгового предприятия на развитие и расширение сферы деятельности и т. д.

Для формирования финансовой политики торгового предприятия используются различные финансовые инструменты, состав которых указан на рис. 1.



Рисунок 1 - Классификация финансовых инструментов формирования

Из наиболее известных теорий ЖЦО можно выделить теорию Ицхака Адизеса.

Модель ЖЦО И.Адизеса⁴⁸ является многостадийной и подробной (рис. 2). Теория Адизеса концентрирует внимание на двух важнейших параметрах жизнедеятельности организации: гибкости и контролируемости (управляемости). Молодые организации очень гибки и подвижны, но слабо контролируемы. Когда организация взрослеет, соотношение изменяется — контролируемость растет, а гибкость уменьшается. Ключ успеха в управлении организацией — это умение сосредоточиться на решении проблем, которые присущи данной стадии жизненного цикла организации, чтобы она смогла развиваться дальше.

Рост начинается с зарождения и заканчивается расцветом, после этого наступает старение, начинающееся со стабилизации и заканчивающееся смертью организации.

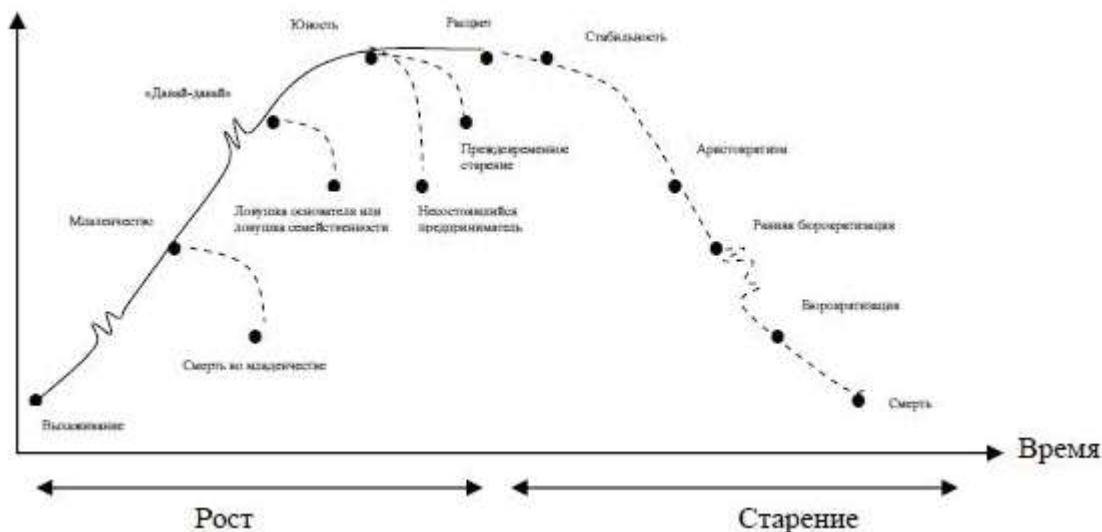


Рисунок 2 – Кривая жизненного цикла по И.Адизесу

Теория Адизеса описывает монотонно-однонаправленную эволюцию, где границы стадий размыты и условны. К сожалению, на современных предприятиях существующий подход к оценке факторов, оказывающих влияние на финансовую политику организации, не учитывает всех этапов жизненного цикла. В связи с этим возникает проблема объективности суждения о состоянии организации и прогнозе ее развития.

В своем развитии любая организация проходит несколько фаз.

0 фаза – рождение (регистрация, становление нового товара, новой технологии, новой системы управления). Организацией осуществляется разработка рынка. С точки зрения экономических показателей эта фаза характеризуется большими издержками и низкой отдачей капитала, т.е. возможна отрицательная рентабельность. Цель фазы - выживаемость организации в условиях конкурентной борьбы. В финансовых подцелях она реализуется как оптимизация риска при осуществлении нововведений.

Основными компонентами финансовой политики торгового предприятия нулевой фазы являются:

- анализ финансового состояния предприятия;
- разработка учетной и налоговой политики;
- формирование кредитной политики организации.

1 фаза – юность (рост товарооборота, выручки, прибыли, рост самой организации (реорганизация)), увеличение численности управленческого персонала, расширение их функций, происходит децентрализация полномочий. Торговое предприятие закрепляется на рынке и увеличивает долю рынка. Цель этой фазы - увеличение объема выручки, рост прибыли. Финансовые подцели - оптимизация прибыли, организация финансового контроля.

Компонентами финансовой политики торгового предприятия данной фазы являются:

- управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
- управление издержками, включая выбор амортизационной политики.

В целях управления издержками и выбора амортизационной политики предприятию рекомендуется использовать данные финансового анализа, которые дают представление об уровне издержек предприятия, а также уровне рентабельности. Поэтому при разработке учетной политики предприятию необходимо выбрать такие методы калькулирования затрат, которые обеспечивают наиболее наглядное представление о структуре издержек обращения, уровне постоянных и переменных затрат.⁴⁹

2 фаза – зрелость (стабилизация торгового процесса и процесса управления, стадия зрелости). Замедляется и постепенно прекращается рост выручки и прибыли при слабоизменяющихся объемах товарооборота. Сохраняются большие поступления средств, но, не имея возможности наращивать объемы сбыта, организация не инвестирует в расширение деятельности, следовательно, имеет положительный денежный поток, что дает возможность увеличить выплату дивидендов. Организация ищет варианты диверсификации и нововведений, выделяются центры финансовой устойчивости, устанавливаются корпоративные отношения. Цель фазы – сокращение текущих издержек, поддержание приемлемых объемов товарооборота. Финансовые подцели – организация финансового контроля, обеспечение финансовой гибкости.

3 фаза – старость, кризис в развитии организации, выражающийся в снижении объемов товарооборота, сокращении выручки, росте издержек, снижении и отсутствии прибыли, что находит выражение в отрицательной величине денежного потока или росте задолженности организации. В управлении происходит сокращение персонала, концентрация полномочий в верхних уровнях иерархии. Организация осуществляет жесткий контроль за издержками. Цель фазы – избежание банкротства и крупных финансовых неудач, что определяет финансовые подцели: организация финансового контроля, оптимизация риска осуществляемых мероприятий.

Этап рождения характеризуется тем, что изначально организация неустойчива, так как показатели риска высокие, а показатели платежеспособности не соответствуют рекомендуемым значениям, что противоречит понятию устойчивости. Однако если идея внедрения бизнеса данной организации окажется удачной, то на последующих стадиях инвестиции окупятся и дадут ожидаемую прибыль⁵⁰.

Использованные источники:

1. Савченко В., Наумова Е.А. Финансовая политика как фактор эффективного развития предприятия // РЕГИОН: системы, экономика, управление. 2014. - № 3. – С. 157.
2. АдизесИ. Управление жизненным циклом корпорации: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2009. — 384 с.
3. Багаева К.О. Особенности формирования системы управления финансами холдинга // Финансовые исследования. – 2011. - № 3. – С. 90-97.
4. Акбаев Е.Т., Исаинова М.Б. Методика анализа финансового состояния предприятия с учетом различных этапов его жизненного цикла // Вестник КарГУ. – 2014.

*Платонова Е.Д., д.э.н.
старший преподаватель*

*Светиков Ю.А.
магистрант 2го курса*

*Московский Государственный Педагогический Университет
Россия, г. Москва*

СЦЕНАРНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ТС «ПРОДУКТОРИЯ» В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛЕБАНИЙ КУРСА РУБЛЯ НА РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Главной целью этой статьи является изучение влияния валютного курса на формирование финансовой политики крупного торгового предприятия. Так же будут рассмотрены три варианта ценообразования при нестабильном курсе национальной валюты.

Ключевые слова: ценовая конкуренция, рентабельность, прибыль, отпускная цена, целевой объем выпуска.

В связи с резким повышением курса доллара, цены многих производителей выросли, в связи с чем импортные товары стали менее конкурентоспособными, что напрямую отразилось на их продаже, а, соответственно, и финансовых показателях предприятий.

При формировании финансовой политики предприятия необходимо в первую очередь сделать акцент на ценовой политике. Для определения оптимальной стоимости товара в условиях нестабильного курса национальной валюты рассчитаем три варианта идеальной цены: оптимальную цену по отношению к конкурентам, оптимальную цену по мнению потребителей и оптимальную стоимость товара с точки зрения компании.

Оптимальная цена по отношению к конкурентам — такая стоимость продукта, которая позволяет товару выглядеть привлекательным на фоне конкурентов. Оптимальная цена рассчитывается на основе принципов ценовой конкуренции, описанных в конкурентной стратегии компании и обычно представляет собой коридор цен (от и до), в рамках которого цена продукта будет обеспечивать конкурентоспособность товара.

Оптимальная цена по мнению потребителей — такая стоимость товара, которую потребитель готов отдать за продукт, зная его свойства и преимущества. Данный показатель является верхним пределом цены, выше которого стоимость продукта будет считаться завышенной и будет ограничивать спрос.

Оптимальная цена с точки зрения компании — такая стоимость товара, которая позволяет получать требуемый уровень прибыли с продаж. У каждой компании есть свои нормативы по минимальной рентабельности продаж или требования к прибыльности товара. Данный показатель является нижним пределом цены, ниже которого реализация продукта не будет отвечать стратегии компании. 51

Себестоимость — сумма затрат, которую несет компания при производстве 1 единицы продукта.

Отпускная цена — стоимость, по которой компания продает продукт с производства.

Коэффициент розничной наценки — коэффициент для преобразования отпускной цены в розничную цену.

Цена для потребителя — стоимость продукта (обычно розничная цена), по которой товар продается конечному покупателю.

Рентабельность — % прибыли от реализации 1 единицы товара, рассчитывается от отпускной цены.

Показатели для расчета оптимальной цены

Показатель		Расчет от рентабельности	Расчет от конкурентов	Расчет от потребителя (ВЦ)	Итоговая стоимость
Себестоимость за 1 ед	руб	123	123	123	123
Отпускная цена за 1 ед	руб	224	233	226	227
Коэф розничной наценки	-	1,63	1,63	1,63	1,63
Цена для потребителя	руб	364	380	368	369

Рентабельность	%	45%	47%	46%	46%
Прибыль с 1 ед товара	руб	101	110	103	104

После того, как будут определены три уровня цен, можно будет принять правильное решение об окончательной стоимости товара компании, которая с одной стороны будет максимизировать доход, а с другой стороны обеспечить конкурентоспособность товара. В таблице используется коэффициент розничной наценки, который обозначает суммарную наценку к товару после того, как он пройдет все звенья торговых посредников и достигнет конечного покупателя. Коэффициент будет равен 1, если товар продается компанией-производителем напрямую покупателю. Но часто возникают ситуации, когда товар сначала продается оптовому дилеру, затем перепродается розничной торговой сети и только с полок магазина продается конечному покупателю. В таком случае коэффициент розничной наценки будет больше 1. 52

Есть два способа расчета: снизу-вверх и сверху вниз. Метод снизу-вверх означает умножение цены товара на все наценки, которые он проходит. Метод сверху-вниз означает определение коэффициента с помощью цен уже продающихся товаров методом деления розничных цен текущих товаров на их отпускные цены.

Таблица 23

Расчет коэффициента наценки

способ 1	НДС	Наценка дилера	Наценка магазина	Пошлины	Итоговый коэф
	18%	15%	20%	0%	1,63
способ 2	РЦ 1	РЦ 2	РЦ 3	Среднее по РЦ	Отпускная цена
	225	234	213	224	137

Часто компания не может точно рассчитать, сколько она тратит на производство 1 единицы товара. Но она знает, сколько штук товара планирует продавать в месяц (или год), и может оценить свои суммарные затраты на производство планируемого объема. В таком случае для получения себестоимости 1 единицы продукта ей необходимо разделить общую сумму затрат на целевой объем выпуска. 53

Когда же компания может точно выделить затраты, требуемые на производство 1 единицы продукции, ей целесообразнее использовать более подробный способ расчета себестоимости: суммирование переменных и

постоянных затрат. Переменные затраты зависят от объема выпуска продукта, а постоянные затраты не зависят от объема продаж.

Такой способ больше подходит для компаний, работающих на рынке потребительских товаров.

Вернемся к таблице 23 и определим три цены:

- для определения оптимальной цены с точки зрения компании все расчеты ведутся от целевой рентабельности продукта

- для определения оптимальной цены с точки зрения конкурентов все расчеты ведутся от максимальной цены «коридора конкурентных цен»

- для определения оптимальной цены с точки зрения потребителей все расчеты ведутся от цены, рассчитанной по методу воспринимаемой ценности.

Таким образом, зная три ограничителя, можно определить окончательную отпускную цену о товара: она должна быть не ниже стоимости по рентабельности, не выше цены от конкурентов, максимально приближена к цене от потребителей.

Не всегда три «цены — ориентира» получается такими, что описанная формула расчета окончательной цены работает. Но в любом случае эти три показателя представляют собой три разных метода установления цены, три разных точки зрения. И если между ними наблюдается сильный разброс, значит на этапе планирования были сделаны не совсем верные предположения относительно целевой себестоимости, объема продаж и нормы прибыли.

Когда существует значимый разброс, необходимо устанавливать такую цену, которая наилучшим способ отражает приоритеты компании.

Во-первых, торговую наценку устанавливать на разные группы товары разную в зависимости от покупательского спроса, но при этом учитывая максимально допустимую торговую надбавку цен конкурентов.

Во-вторых, использовать наценки по разным группам товаров на основе затратного подхода к формированию цены.

В-третьих, в расчет торговой наценки включить % минимальной рентабельности.⁵⁴

Использованные источники:

1. Савченко В., Наумова Е.А. Финансовая политика как фактор эффективного развития предприятия // РЕГИОН: системы, экономика, управление. 2014. - № 3. – С. 153.
2. Скляренко В. К. Экономика предприятия: учебник для экон. спец. вузов I В. К. Скляренко, В. М. Прудников. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 527 с.
3. Терещенко Н. Н. Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия : учеб. пособие I Н. Н.

Терещенко, О. Н. Емельянова. - 2-е изд., пер. и доп. ; Красноярск. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2010. - 116 с.

4. Чернов В. А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес : учеб. пособие для вузов I под ред. М. И. Баканова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 639 с.

*Плахов А.В., к.э.н.
доцент
Иванова О.Г.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВЗИМАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены пути совершения взимания земельного налога.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Земельный налог, налогообложение, земля, рента, взимание, основные проблемы, физические лица, юридические лица.

Наша страна обладает огромным земельным пространством. Поэтому использование земли в РФ более эффективное, чем во многих других странах. России следует усилить контроль и стимулировать использование, охрану и освоение земель, повышение плодородия почв. Одной из форм платы является земельный налог, которым ежегодно облагаются собственники земли, землевладельцы и землепользователи (кроме арендаторов).[2]

Введение земельного налога было связано с переходом от монопольной собственности государства на землю к многообразию форм собственности, землевладения и землепользования.

Целью введения платы за землю является стимулирование рационального использования, охраны и освоения земель, повышения плодородия почв, выравнивание социально-экономических условий хозяйствования на землях разного качества, обеспечение развития инфраструктуры в населенных пунктах, формирование специальных фондов финансирования этих мероприятий. Их поступление следует стабилизировать и повысить.

Основные проблемы, возникшие вследствие этих изменений следующие:

- земельный налог пока не играет регулирующей роли, слабо влияет на уровень и характер использования земли, не побуждает к применению наиболее эффективных методов земледелия;

- следующая проблема, возникающая из нововведений закона, связана со ставкой налога, определение которой предоставлено непосредственно органам местного самоуправления, на федеральном уровне устанавливается верхний предел ставки. В доходную часть бюджета закладываются предполагаемые доходы от налога на землю, исходя из верхнего предела ставки, установленной федеральным законодателем, вместе с тем муниципальные органы предполагают исчислять налог, исходя из более низких ставок. Подобная несогласованность решений указанных органов, безусловно, не способствует совершенствованию межбюджетного процесса в рамках региона; [4]

- физические лица отказываются проводить кадастровую оценку за свой счет. В целях необходимости проведения подобной оценки муниципальные образования вынуждены проводить ее за счет местных бюджетов с последующей компенсацией этих расходов или за счет дополнительных финансовых ресурсов из федерального бюджета, что, несомненно, представляет определенные трудности;

- отсутствуют льготы для детей-сирот, которым передается собственность родителей в виде земельного участка;

- так же на практике довольно часто налогоплательщики в установленный законодательством о налогах и сборах срок сознательно не представляют налоговую декларацию в налоговый орган по месту учета;

- дифференциация земельного налога не в полной мере отражает различия в местоположении и плодородии земельных участков даже в пределах одного района или области.

Можно предложить следующие возможные решения вышеизложенных проблем:

- посредством налогового регулирования необходимо создать условия, при которых будет невозможно иметь неиспользуемые земли или невыгодно их использовать, одновременно появятся надежные финансовые источники для проведения мероприятий по улучшению землепользования;

- нужно пересмотреть действующие ставки земельного налога в сторону увеличения и установить их в размере, соответствующем дифференциальной ренте, связанной с плодородием и местоположением земель. Это будет способствовать лучшему использованию земли;

- предусмотреть возможные льготы в данной сфере, в том числе и детям-сиротам;

- в целях усиления действенности мер за нарушение законодательства о налогах и сборах необходимо внести изменения в ст. 119 НК РФ и увеличить размер штрафа за непредставление налогоплательщиком в установленный законодательством о налогах и сборах срок налоговой декларации;

- следует установить более точные ставки налога, для избегания большой разницы между установленными и взимаемыми суммами;

- немаловажное значение имеет определение сроков внесения платежей в бюджет. Платежи должны взиматься в то время, когда плательщику удобнее всего оплатить его. Удобство это заключается в соответствии сроков взимания платежа с моментами наибольшей наличности плательщика. По нашему мнению, платежи за землю должны взиматься в сроки, следующие за реализацией сельхозпродукции земледелия – в осенний период, но не позднее 1 декабря, т.е. пеня за несвоевременную уплату будет начисляться с 1 декабря.

Земельный вопрос во все времена был и остается краеугольным камнем в решении важнейших государственных задач. И даже сегодня, когда нормативно-правовая база существенно пополнилась целым рядом законодательных актов, регулирующих земельные отношения, неясных вопросов остается немало.[2]

Прогноз поступлений земельного налога в бюджет Орловской области в 2015г.

Таблица 6 - Поступления налогов и сборов в бюджет Орловской области за 2011 – 2013 гг., в тыс. руб.

Наименование налога	Сумма налогов и сборов			Относительное отклонение	
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	В % 2012г.	В % 2011г.
Земельный налог	134512	167821	256246	124,76	152,7

Таблица 7 – Данные сравнительного анализа по земельному налогу по России и Орловской области

	2013	2014
Количество земельных участков		
По Орловской области	14232	15632
Земельный налог к уплате, млн.руб.		
По Орловской области	477	498

По налогу на имущество физических лиц, поступление в бюджет Орловской области составляет по земельному налогу в 2011г. 134512 тыс.руб., в 2012 г. 167821 тыс.руб., в 2013г. 256246 тыс.руб. или рост к 2011г. 191,0%, к 2012г. 152,7%.

При планировании налоговых доходов федерального бюджета РФ применяются специальные методы: метод планирования на основе фактически собранных налоговых доходов в базовом году, которые корректируются на изменения в законодательстве, имевшие место после базового периода.

Произведем корректировку и планирование земельного налога по Орловской области на планируемый период 2015г.

Преположим, что количество налогоплательщиков по Орловской области по земельному налогу увеличится на 2% от 15632 чел. в 2014г., или

+313 участков. Сумма налога составила 256246 тыс.руб. или в среднем по одному участку 16392 руб.

Тогда, предполагаемая сумма земельного налога на планируемый период составит

Дополнительно: 16392 руб. x 313 участков = 513,1 тыс.руб.

Всего на 2015г. земельный налог план составит 16392 тыс.руб. + 513,1 тыс.руб. = 16905,1 тыс.руб. [1]

Введение данной системы налогообложения в настоящее время, при сложившейся экономической ситуации и нехватке денежных средств, для сельскохозяйственных предприятий пока нереально.

Нужно пересмотреть действующие ставки земельного налога в сторону увеличения и установить их в размере, соответствующем дифференциальной ренте I, связанной с плодородием и местоположением земель. Это будет способствовать лучшему использованию земли.

Если земельный налог будет больше, чем рента, следовательно, у сельскохозяйственных товаропроизводителей изымается, и часть необходимой прибыли. Это приведет к ущемлению экономических интересов хозяйств, к подрыву стимулов устойчивого ведения расширенного воспроизводства. Если же земельный налог будет ниже, чем рента, то это будет сдерживать внедрение достижений НТП, способствовать снижению заинтересованности производителей в сокращении издержек производства.

Одним из основных направлений налоговой политики Российской Федерации является введение налога на недвижимость [3]. Он послужит

благоустройству и развитию территорий муниципальных образований, так как будет взиматься на местном уровне. Введение одного налога вместо двух упростит налоговую систему и снизит затраты на администрирование. Новый налог сделает покупку квартир в инвестиционных целях менее привлекательной, зато рынок недвижимости получит дополнительное развитие, что будет способствовать снижению цен на жилье в целом. К тому же, когда все земли, дома, дачи, коттеджи будут учтены, повысится инвестиционная привлекательность и экономический потенциал недвижимости [2]. Но прежде чем запускать систему налогообложения недвижимости, нужно обеспечить грамотную работу правового механизма. Для этого необходимо следующее:

- убрать двойственность законодательства в вопросах формирования земельных участков;
- провести мониторинг уже сформированных земельных участков на предмет их соответствия действующему законодательству;
- выявленные несоответствия устранить через разработку документации по планировке территории;
- актуализировать все базы данных по объектам и субъектам земельных отношений.

Предлагаемые меры по совершенствованию механизма взимания земельного налога должны способствовать увеличению налоговой базы, росту платежей по земельному налогу в местные бюджеты и, как следствие, укреплению собственной доходной базы муниципалитетов, повышению уровня их фискальной автономии.

Использованные источники:

1. Научная статья / Под ред. к.э.н., доцент Плахов А.В. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22871898>
2. Никиткова, У.О. История и современность земельного налогообложения в России / У.О. Никиткова // *ВВ: Финансовое право и управление*. – 2013. – №1. – С. 3.
3. Земельный кодекс Российской Федерации : федеральный закон от 25 октября 2001 г. №136-ФЗ : принят ГД ФС РФ 28 сентября 2001 г. (ред. от 28 декабря 2013 г.) (с изм. и доп., вступившими в силу с 1 января 2014 г.). – URL : <http://www.consultant.ru>.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ : принят ГД ФС РФ 19 июля 2000 г. (ред. от 4 июня 2014 г.). – URL : <http://www.consultant.ru>.

*Плахов А.В., к.э.н.
преподаватель, доцент
Грунина Е.В.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ

Аннотация: данная статья охватывает вопрос совершенствования акцизного налогообложения в РФ .

Abstract: this article covers the issue of improvement of excise taxation in the Russian Federation.

Ключевые слова: акцизы, продукция, совершенствование.

Keywords: excise, production, improvement.

В данной статье проведено исследование совершенствование акцизного налога. Теоретически обосновывается его особенность как целевого, социально значимого налога на потребительную стоимость товара. Анализируется современная акцизная политика, проводимая в Российской Федерации .Вносятся предложения по совершенствованию механизма акцизного налогообложения в части усиления в нем социальных функций, целевого использования акцизных доходов.

Рассмотрим и проанализируем динамику поступления акцизов по основным видам подакцизных товаров в бюджет РФ (табл. 1).

Таблица 1. Поступление акцизов по основным видам подакцизных товаров в бюджет РФ за 2011 – 2013 год.

Вид подакцизного товара	Годы			Абсолютное отклонение		
	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012	2013/2011
Спирт этиловый из всех видов сырья	1599,9	479,6	57,5	-1120,3	-422,1	-1542,4
Табачная продукция	139535	181918	54853	42383,4	-127065,1	-84681,7
Автомобили легковые и мотоциклы	8300,6	12695,1	1449,7	4394,5	-11245,4	-6850,9
Автомобильный бензин	53101,1	50585,1	5269,9	-2516	-45315,2	-47831,2
Прямогонный бензин	2516,4	2646,5	89,1	130,1	-2557,4	-2427,3
Дизельное топливо	26159,4	29024,9	4564,1	2865,5	-24460,8	-21595,3
Всего	231890	277967	66345	46076,6	-211621,8	-165545

Проанализировав данные таблицы, можно сделать вывод о том, что в 2012 году показатели поступления от продажи табачной продукции, легковых автомобилей и мотоциклов, а также прямогонного бензина и дизельного топлива увеличивались. Так, поступление акцизов от табачной продукции увеличилось в 2012 г. на 42383,4 млн. руб., или на 39,4 % от продажи легковых автомобилей и мотоциклов – на 4394,5 млн. руб., или на 17,5 % от продажи дизельного топлива - на 2865,5 млн. руб., или на 17,5 % . В 2013 году наблюдается тенденция снижения поступлений акцизов в федеральный бюджет по всем анализируемым показателям. За весь рассматриваемый период поступление акцизов в бюджет снизилось на 165 545 млн. руб. Подобное снижение является отрицательным моментом для экономики страны, так как акцизы занимают значительную долю в доходах бюджета, следовательно, снижение поступлений акцизов негативно отражается на состоянии бюджета.

Рассмотрим основные направления совершенствования акцизного налогообложения (рис. 2).

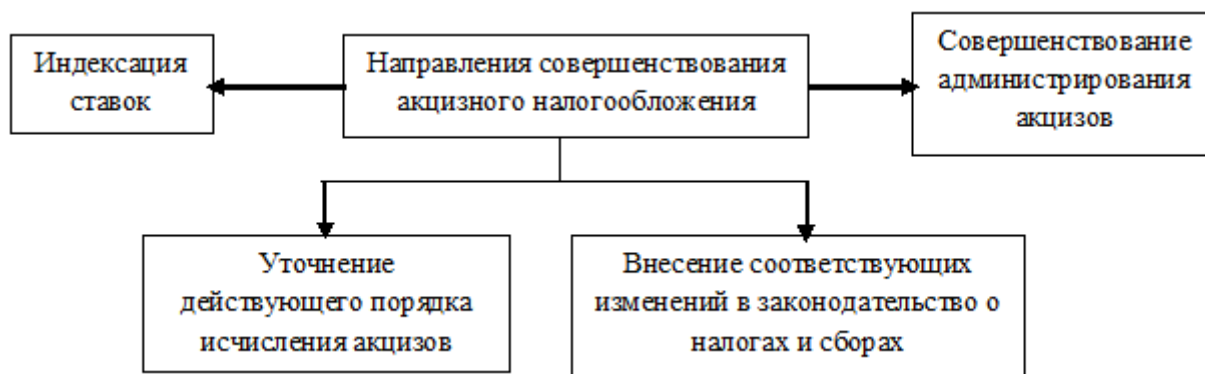


Рисунок 2 . Направления совершенствования акцизного налогообложения

Первым направлением совершенствования акцизного налогообложения является индексация ставок. В части налогообложения акцизами будет осуществляться индексация ставок акцизов со складывающейся экономической ситуацией в стране. При этом на 2014 и 2015 годы, за некоторым исключением, предусматривается сохранение размеров ставок акцизов. При установлении ставок акцизов на алкогольную, спиртосодержащую продукцию и пиво на 2016 год в целях формирования доходной базы бюджетов разных уровней. Ставки акцизов на дизельное топливо всех классов на период 2014 - 2015 годов предлагается сохранить на уровне действующего законодательства. На 2016 год предусматривается установить ставки акцизов на дизельное топливо на уровне ставок 2015 года, за исключением дизельного топлива 5-го класса. В результате уровень ставок акцизов на дизельное топливо 4-го класса составит в 2014 году 5 427 рублей за 1 тонну, в 2015 и 2016 годах - 5 970 рублей за 1 тонну, что на 110% больше чем в отчетном году.

Вторым направлением совершенствования акцизного налогообложения является уточнение действующего порядка исчисления акцизов.

Третьим направлением является совершенствование администрирования акцизов налоговыми органами, в частности.

Четвертое направление оптимизации акцизного налогообложения - внесение изменений в законодательство о налогах и сборах.

Таким образом, подведем итог выше сказанному. Акцизы выступают одной из наиболее важных статей в налоговых доходах. Предложенные меры совершенствования акцизного налогообложения позволят увеличить и более эффективно распределить и использовать бюджетные средства .

Использованные источники:

1. "Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" (одобрено Правительством РФ 30.05.2013) // СПС «Консультант Плюс»
2. http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_iun/Nikitina.

*Плешко Д.С.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Планирование на уровне хозяйствующих субъектов — это процесс планирования поступлений и использования финансовых ресурсов, установление оптимальных соотношений в распределении доходов предприятий. В рыночной экономике совершенствование планирования на микроуровне осуществляется непрерывно; оно в условиях рыночной экономики имеет качественно более существенное значение по сравнению с директивно-плановой экономикой. Без этого не может быть достигнут тот уровень управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, который обеспечивает ему успех на рынке, постоянное усовершенствование материальной базы, социальное развитие коллектива.

Под прогнозированием финансового состояния предприятия принимают приведение объема и размещение финансовых ресурсов предприятия на определенный срок наперед путем изучения динамики его развития как субъекта хозяйственной деятельности на фоне реальной экономической жизни общества.

Объектом прогнозирования в первую очередь должен быть объем финансовых ресурсов, которые поступят в распоряжение предприятия за период, относительно которого составляется прогноз. Такими ресурсами являются прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты всех налогов и обязательных платежей, а также амортизационные отчисления, которые возмещаются за счет цены на продукцию.

Эффективная деятельность предприятий и фирм в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от того, насколько достоверно они предвидят дальнюю и ближнюю перспективу своего развития, то есть от прогнозирования.

Прогнозирование деятельности предприятий и фирм — это оценка перспектив их развития на основе анализа конъюнктуры рынка, изменения рыночных условий на предстоящий период.

Результаты прогнозирования деятельности предприятий и фирм учитываются в программах предприятий по маркетингу, при определении возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта и продвижения товаров.

Прогнозирование как результат маркетинговых исследований является исходным пунктом организации производства и реализации именно той продукции, которая требуется потребителю.

Основная цель прогноза – определить тенденции факторов, воздействующих на конъюнктуру рынка.

При прогнозировании обычно выделяют прогнозы краткосрочные – на 1-1.5 года, среднесрочные – на 4-6 лет и долгосрочные – на 10-15 лет.

Главный акцент при краткосрочном прогнозировании делается на количественной и качественной оценке изменений объема производства, спроса и предложения, уровня конкурентоспособности товара и индексов цен, валютных курсов, соотношений валют и кредитных условий. Здесь учитываются также временные, случайные факторы.

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование основывается на системе прогнозов – конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения, ограничений по защите окружающей среды, международной торговли.

При среднесрочном и долгосрочном прогнозировании, как правило, не учитывают временные и случайные факторы воздействия на рынок. Если краткосрочные прогнозы нацелены на количественные оценки, прежде всего, уровня цен на рынке, то среднесрочные и долгосрочные прогнозы рассматриваются как вероятностные оценки динамики изменения цен.

В качестве инструментария прогнозирования применяются формализованные количественные методы (факторные, статистического анализа, математического моделирования), методы экспертных оценок, базирующиеся на опыте и интуиции специалистов по данному товару и рынку.

При прогнозировании деятельности предприятий по выпуску продукции производственного назначения учитывается анализ инвестиционной политики в отраслях, потребляющих соответствующие товары, тенденции развития НТП в этих отраслях, а также формирование принципиально новых потребностей и способов их лучшего удовлетворения.

При прогнозировании деятельности предприятий, выпускающих продукцию широкого потребления, обычно опираются на данные опросов потребителей и продавцов товаров. В этом случае используются такие методы изучения рынка как анкетирование, телефонные и персональные интервью.

Наибольшую сложность представляет прогнозирование внешнеэкономической деятельности предприятия и фирмы, что обусловлено высокой динамичностью, многофакторным и противоречивым характером формирования, а потому и неопределенностью, трудной предсказуемостью внешнеэкономических связей. Поэтому применительно к прогнозированию внешнеэкономической деятельностью предприятия важно комплексное исследование целого ряда частных рынков (отдельных стран) конкретного товара, выявление специфических для каждого и общих для всех (или группы таких рынков) факторов формирования конъюнктуры рынка, анализ взаимосвязи этих рынков между собой, а также синтез частных прогнозов,

учет взаимодействия и взаимовлияния в рамках мирового рынка данного товара.

Использованные источники:

1. Золотарёв А. А. Общая организационная структура и эмпирическая апробация комплекса моделей сквозного прогнозирования развития аграрного сектора экономики региона. // Известия СПбГАУ.—2010.— № 20. — 0,5 п. л.
2. Жирнов, А.В. Стимулирование социальной ответственности агробизнеса на селе /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №4. – С. 23-27.
3. Коваленко С.Б. Закономерности развития сельскохозяйственной кредитной кооперации. Энгельс, 2010.
4. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства: Учебник. М., 2011.
5. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
6. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе./Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: Изд-во ПГУ. - 2011. - №1. – С. 58-62.

Плешко Д.С.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аннотация.

Данная статья посвящена основным вопросам, которые связаны с планированием и прогнозированием развития аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: агропродовольственный комплекс.

Агропродовольственный комплекс (АПК) - это важнейшая часть экономики страны, которая обеспечивает удовлетворение потребностей в продуктах питания, сохраняя и поддерживая жизнедеятельность и воспроизводство населения страны, использует и восстанавливает почвенное плодородие и агроландшафт, содействует занятости значительной части населения, включает Россию в интеграцию с мировым продовольственным рынком.

АПК объединяет сельское хозяйство (аграрный сектор), отрасли производства конечной продовольственной продукции, системы хранения, транспортировки, реализации продукции, производственную инфраструктуру, системы информационного и научного обеспечения.

Своеобразие АПК состоит в его многофункциональном характере. Следует выделить пять важнейших функций АПК: экономическую, социальную, экологическую, инновационную и информационную.

Экономическая функция включает производство сельскохозяйственной продукции для удовлетворения потребностей населения и обеспечения продовольственной безопасности страны, использование производственных ресурсов из других отраслей и участие в развитии межотраслевых связей, функционирование аграрных рынков, создание финансовых потоков, привлечение и использование инвестиций и пр.[1]

Социальная функция связана с обеспечением населения страны качественным продовольствием, что способствует укреплению здоровья и увеличению продолжительности жизни, с улучшением условий жизни сельского населения, созданием социальной инфраструктуры, с образованием, культурой, трудовой занятостью и досугом жителей села.

Экологическая функция определяется использованием в аграрном производстве земельных угодий и их почвенного плодородия, водных ресурсов, объектов растительного и животного мира.

Инновационная функция отражает потребности и возможности использования методов генной инженерии, биотехнологий, средств защиты биологических объектов от болезней и вредителей и других инновационных достижений для собственно сельского хозяйства и научно-технического прогресса общества.

Информационная функция характеризуется тем, что аграрная сфера в ходе выполнения перечисленных выше функций сама порождает (генерирует, передает) информацию в другие сферы, а также получает, перерабатывает и использует большие потоки информации.

Рыночные трансформации российской экономики существенно изменили методологию прогнозирования, а тем более планирования развития АПК. Исходя из основ прогнозирования российской экономики в целом и учитывая специфику агропродовольственного комплекса, следует включить в систему его прогнозирования, стратегического планирования и программирования предлагаемую последовательность обоснований и расчетов.

Осуществляется комплексный анализ тенденций развития АПК за предшествующие 30 лет с выделением особенностей изменения сельского хозяйства и пищевой промышленности. Выявляется цикличность в динамике и структуре АПК за более продолжительный период (до 40-50 лет).[2]

На основании проведенного анализа и выявленных циклических закономерностей определяются проблемные узлы фактического состояния АПК и проводится диагностика нарастания (или снижения) их напряженности в перспективе.

Формулируются гипотезы возможных темпов и пропорций АПК в прогнозируемом периоде по двум сценариям инерционного развития экономической системы и при инновационных прорывах в экономике.

Определяются структурные приоритеты развития, способные радикально изменить ситуацию в ближайшем пятилетии и в более отдаленном будущем для реализации стратегии инновационного прорыва.

Прогнозируются исходные параметры АПК для включения их в расчеты по модели межотраслевого баланса и воспроизводственно-циклической макромоделей, что позволяет определить место и роль АПК в прогнозируемой структуре экономики, а также основные потоки продукции между отраслями и производственными секторами.

Определяются предпосылки, условия и направления инновационного развития АПК и степень воздействия базовых инноваций на динамику, структурные изменения и эффективность комплекса. Особенно важно дать экспертную оценку влияния предстоящих инновационных прорывов на обеспечение многофункционального характера системы.

Обосновывается институциональное, ресурсное, социальное обеспечение избранного варианта прогноза развития АПК и увязка его с другими комплексами и отраслями.

Разрабатывается стратегический план на 10-15 лет как путь практической реализации оптимистического сценария долгосрочного инновационного прогноза.

Разрабатывается Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы», а затем последующее пятилетие в соответствии с Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства».[3]

Для решения наиболее острых проблем АПК будет использоваться апробированная форма приоритетного национального проекта (ПНП) «Развитие АПК».

Организуется информационный мониторинг реализации прогноза и стратегического плана развития АПК для своевременной настройки системы государственного регулирования сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Проводятся корректировка и продление долгосрочного прогноза по принципу неубывающей 25-летней перспективы по завершении каждого пятилетия реализации стратегического плана развития.[4]

Все 12 стадий работы должны обеспечиваться опережающим развитием методологии анализа, прогнозирования, стратегического планирования, что само по себе является инновационной основой всей работы.

Потребительский сектор играет ведущую роль в структуре экономики, обеспечивая воспроизводство человеческого капитала и потребляя основную часть ВВП. Главная функция потребительского сектора - обеспечение

воспроизводства трудовых ресурсов, функционирования семьи как основной ячейки общества, осуществление инвестиций в человеческий капитал.

В потребительском секторе фокусируется взаимодействие всех уровней воспроизводства, отраслей экономики, форм собственности, рыночного и нерыночного укладов экономики. Макро- и микроэкономические пропорции и динамика воспроизводства в микро- и, следовательно, в макроэкономике в конечном счете определяются структурой и динамикой потребностей человека, семьи, а значит, потребительского сектора.

В потребительском секторе осуществляется интенсивный отбор товаров и услуг. Субъекты этого отбора население, отдающее предпочтение тому или иному товару (услуге) на рынке или в сфере бесплатного обслуживания, в личном и домашнем хозяйстве; предприниматели, поставляющие на рынок товары или услуги, меняющие их ассортимент, активно использующие рекламу; государство, которое устанавливает ограничения на отдельные опасные для здоровья населения или наносящие ущерб нравственности товары или услуги и оказывает поддержку в распространении прогрессивных, инновационных товаров и услуг. [4]

Использованные источники:

1. Золотарёв А. А. Общая организационная структура и эмпирическая апробация комплекса моделей сквозного прогнозирования развития аграрного сектора экономики региона. // Известия СПбГАУ.—2010.— № 20. — 0,5 п. л.
2. Жирнов, А.В. Стимулирование социальной ответственности агробизнеса на селе /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №4. – С. 23-27.
3. Коваленко С.Б. Закономерности развития сельскохозяйственной кредитной кооперации. Энгельс, 2010.
4. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства: Учебник. М., 2011.
5. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
6. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе./Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: Изд-во ПГУ. - 2011. - №1. – С. 58-62.

*Плешко Д.С.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ПРОИЗВОДСТВО РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ В РОССИИ

На российских маслозаводах сегодня вырабатывается около 50 наименований различных растительных масел. Ассортимент растительных масел различается не только в зависимости от сырьевой базы, но и по ряду других факторов.

Растительные масла классифицируются в зависимости от типа жирной кислоты, которая входит в состав, от степени очистки, от органолептических свойств и т.д.

Сырье

Растительные масла: классификация по типу сырья в них является наиболее объемной. Здесь выделяют подсолнечное, рапсовое, кукурузное, льняное, кунжутное и другие типы масла. Однако только одного подсолнечника в России выращивают около 70 сортов, каждый из которых отличается своим химическим составом. Подсолнечник бывает линолевого типа (содержание линолевой кислоты составляет 70%), олеинового типа (70% олеиновой кислоты), кондитерский тип подсолнечника, гибридный и другие. Масло, полученное из разных сортов, отличается по своим органолептическим свойствам. Подсолнечное растительное масло бывает рафинированное, нерафинированное и гидратированное – в зависимости от типа технического процесса.

В свою очередь, если брать рафинированные растительные масла, классификация их делится на две марки: Д и П. Марка «Д» используется для детского питания, «П» - для общественного питания.

Соя вытесняет подсолнечник

Подсолнечное масло занимает более 60% от объема всего рынка растительного масла в России. Однако ассортимент российского рынка растительного масла не ограничивается подсолнечным маслом. Сегодня достойной альтернативой подсолнечнику становится соевое масло. Соя имеет в своем составе липиды и полезные белки, потому является очень ценной в рационе питания. Соевое масло богато линолевой и олеиновой жирными кислотами.

Способы производства соевого масла

Соевое растительное масло производят способом гидратации - первого и второго сортов, рафинированное, рафинированное отбеленное и рафинированное дезодорированное. Для приготовления продуктов питания используется дезодорированное, а также гидратированное соевое масло первого сорта. Остальные сорта используются в промышленности.

Российские маслозаводы производят растительные масла, классификация и ассортимент которых различаются разнообразием и

ценовой категорией. Сегодня на полках любого магазина можно найти масла нескольких производителей.

Использованные источники:

1. Золотарёв А. А. Общая организационная структура и эмпирическая апробация комплекса моделей сквозного прогнозирования развития аграрного сектора экономики региона. // Известия СПбГАУ.—2010.— № 20. — 0,5 п. л.
2. Жирнов, А.В. Стимулирование социальной ответственности агробизнеса на селе /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №4. – С. 23-27.
3. Коваленко С.Б. Закономерности развития сельскохозяйственной кредитной кооперации. Энгельс, 2010.
4. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства: Учебник. М., 2011.
5. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
6. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе./Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: Изд-во ПГУ. - 2011. - №1. – С. 58-62.

Плуталова А.В.

студент 3го курса

Национальный исследовательский

Томский Политехнический Университет

Россия, г. Томск

РОЛЬ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИЙ

Аннотация: В статье рассматривается сущность бизнес-ангельского инвестирования, роль бизнес-ангелов в системе финансирования инноваций, преимущества финансирования инноваций бизнес-ангелами.

Ключевые слова: бизнес-ангелы, венчурный бизнес, венчурное инвестирование.

Развитие национальной инновационной системы, её эффективное функционирование во многом зависит от степени инновационного развития страны. Бизнес-ангелы являются одними из ключевых элементов развития инновационной системы, способствующими эффективному функционированию инноваций. Бизнес-ангелы играют важную роль в развитии инновационной системы, их появление приводит к значительному росту инновационной активности предприятий. Несмотря на то, что в мировой практике данному вопросу уделяют особое внимание, в России проблема взаимоотношения бизнес-ангелов и инноваторов является мало изученной.

Термин «бизнес-ангел» уже достаточно давно пришел в российскую экономическую терминологию и активно используется профессионалами рынка. Однако, до сих пор для большинства российского населения данное понятие является незнакомым, в то время как в США и Западной Европе термин широко известен. Возможно, такая ситуация связана с небольшим количеством российских бизнес-ангелов, а может быть, «загадочность бизнес-ангелов» снижает интерес к ним, а следовательно и их количество.

Бизнес-ангел — частный инвестор, вкладывающий свои личные финансовые ресурсы в инновационные проекты (стартапы) на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный) [3].

Бизнес-ангелы являются лицами, которые финансируют венчурные проекты взамен доли в уставном капитале организации, реализующей проект, а также оказывают консультационные услуги, лоббируют интересы профинансированной организации, то есть не финансово помогают в реализации венчурного проекта и соответственно развитию самой организации. Присутствие бизнес-ангела в инновационном проекте увеличивает вероятность его успеха в 4 раза [2].

Чаще всего бизнес-ангелы не приобретают контрольный пакет акций компаний, таким образом, они мотивируют предпринимателя для более активной реализации проекта. Но, в тоже время, бизнес-ангелам нужно иметь контроль над своими инвестициями, поэтому они покупают блокирующий пакет, который составляет от 25 до 49% акций компаний. Это зависит от размера инвестиций, имеющихся у инноватора собственных средств. Иногда, доля инвестора может быть и больше [1].

Бизнес-ангелы предпочитают вкладывать в высокорисковые компании с высоким потенциалом роста, причем на самой ранней стадии их развития.

Исследования, проведенные в Великобритании и Финляндии, показывают, что по объемам инвестиций в малые и средние предприятия бизнес-ангелы инвестируют по крайней мере в четыре раза больше, чем институциональные венчурные фонды, а количество совершаемых ими сделок в 30-40 раз превышает количество проектов, финансируемых венчурными фондами [4].

Проблемы финансирования малых инновационных предприятий на ранних стадиях их развития характерны для любой страны в XXI веке. Поведение и интересы крупных инвесторов с каждым годом становится более бюрократическими, что вызывает необходимость развития новых форм внешнего финансирования инноваций. Одним из перспективных институтов финансирования инновационных проектов являются бизнес-ангелы.

В России быстрыми темпами идет формирование национальной инновационной системы. Это одна из стратегических задач экономической политики правительства. По данным Федеральной службы государственной

статистики, в 2012 г. внутренние затраты на исследования и разработки составили в России 32,8 млрд долл. США (1,16% ВВП), в Бразилии – 26 млрд долл. (1,19% ВВП), в Китае – 179 млрд долл. (1,77% ВВП). По данным исследовательского института Battelle Memorial Institute, расходы России на НИОКР в 2013 г. составляли 1% ВВП, или 23,1 млрд долл. США, Китай потратил на инновации 153,7 млрд долл. (1,4% ВВП), Индия – 36,1 млрд долл. (0,9% ВВП), Бразилия – 19,4 млрд долл. (0,9% ВВП). Правительство предполагает за следующие десять лет увеличить финансирование НИОКР более чем в два раза – до 2,5–3% ВВП. Размер финансирования имеет большое значение для развертывания инновационного процесса, но организация финансовой поддержки определяет эффективность использования ресурсов [6].

В настоящее время создается институциональная структура финансового обеспечения всех стадий жизненного цикла инновации.

Проблема роста – разбалансированность составных частей НИС, что приводит к низкому уровню эффективности системы. С 2002 по 2013 г. финансирование НИОКР выросло в 6 раз, а число патентов за это время почти не выросло. Что касается международных патентов, то число заявок в 2013 г. было зарегистрировано в количестве 560, это самый низкий показатель за последние 5 лет [6].

Слабым звеном инновационной системы России является финансирование ранних этапов инновационного развития: посевной и предпосевной стадии. Исследователи часто не умеют «упаковать» разработку и представить инвесторам в привлекательном виде, им сложно оценить коммерческие перспективы проекта. Эта проблема может решаться за счет взаимодействия с бизнес-ангелами.

В структуре фондов РВК имеется фонд посевных инвестиций, который запустил программу «Бизнес-ангел». В рамках этой программы фонд готов соинвестировать с бизнес-ангелами до 3 млн руб. в один проект [5].

Для развития бизнес-ангельского движения важен хороший инвестиционный климат в стране, чтобы привлечь потенциальных инвесторов для вложения части свободного капитала в достаточно рискованные и долгосрочные проекты.

Для решения этих и других проблем бизнес-ангелы создают свои организации. В 2006 г. было учреждено в форме некоммерческого партнерства Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР) – объединение бизнес-ангелов, созданное при поддержке Российской ассоциации венчурного инвестирования и Торгово-промышленной палаты РФ.

В 2009 г. была учреждена Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА) – общероссийское отраслевое объединение венчурных инвесторов ранней стадии. Национальная ассоциация объединяет индивидуальных венчурных инвесторов и венчурные фонды ранней стадии.

Отличительной чертой БА является то, что они инвестируют свои деньги, в отличие от других венчурных инвесторов, которые управляют деньгами третьих лиц. Как правило, это опытные, состоятельные люди, очень часто удачливые бизнесмены, обладающие соответствующим опытом.

БА являются важнейшим сектором венчурной индустрии, который заполняет разрыв между первоначальным вложением учредителей и другими средствами финансирования (венчурные фонды, научные гранты, банковские кредиты и т.д.). С помощью БА начинающим компаниям удастся пройти так называемую «финансовую пропасть».

Использованные источники:

1. Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от источников до современности. – М.:СПб. – Феникс. – 2005. – 372 с.
2. Аналитический отчет «Российский рынок венчурных инвестиций ранней стадии» [Электронный ресурс] – 2013.– Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/ru/programs>
3. Бизнес-ангел. Российские бизнес-ангелы и их структуры. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.2-capital.ru/biznes-angel>. – rossijskie-biznes-angelyi-iix-strukturyi1.html.
4. Инновационное предпринимательство: как работает венчурная «лестница». Сборник статей. – М.:ОАО «Российская венчурная компания», Бизнес-журнал, 2010. – 64 с.
5. Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА) [Электронный ресурс].– Режим доступа: www.rusangels.ru/2.html.
6. Новые «бизнес ангелы-хранители» («Bluewings», Финляндия) [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.inosmi.ru/world/20080325/240444.html>.

*Погосян Э.О.
студент 3 курса
Трофимова В.В.
студент 3 курса*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ С ЦЕЛЬЮ УПРАВЛЕНИЯ И ГРАМОТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

В статье анализируется состояние финансовой грамотности гражданского общества России. Главное внимание обращается на методы повышения финансовой грамотности, что дает большое преимущество с точки зрения управления государственных и муниципальных финансов.

Основой демократического государства является гражданское общество, которое способствует успешному управлению финансами

государства и муниципальных образований. Гражданским обществом можно считать общество, которое, с одной стороны, является независимым от государства и власти, а с другой стороны, тесно с ними взаимодействует, принимает активное участие в делах страны. Именно гражданское общество является основным потребителем государственных и муниципальных услуг, также оно имеет определенные обязанности перед государством – налоговое бремя. Эффективное использование государственных и муниципальных финансов является неотъемлемым правом для участников гражданского общества, которые обладают глубокими знаниями в сфере финансов.

Переход к высокому уровню финансовой грамотности населения является актуальной проблемой современной России. Как известно, причиной большого числа социальных и экономических проблем, существующих в нашей стране, является незнание населением основных норм деятельности рыночной экономики. Повышение финансовой грамотности общества, безусловно, приведет к более результативному уровню использования финансов на государственном и муниципальном уровнях.

Проблема повышения финансовой грамотности в России является важной, прежде всего вследствие позднего перехода к рыночному хозяйствованию. Население ограничено в знаниях о финансовых институтах, о формировании финансов в стране, о нормах организации индивидуального предпринимательства. Низкий уровень финансовой грамотности и недостаток знаний в сфере личных финансов приводят к социальным проблемам, большим долгам, различного вида финансовым аферам. Именно финансовая неграмотность гражданского общества весьма часто служит барьером на пути к использованию в полном объеме тех средств, которые предназначены для улучшения качества условий жизни населения всей страны, то есть всеобщего благополучия и защиты.

Цель нашего исследования – рассмотреть аспекты финансовой грамотности населения, а также выявить подходы к ее повышению. Для данного исследования нам необходимо рассмотреть и обобщить подходы к повышению финансовой грамотности населения.

Зачастую под финансовой грамотностью понимают определение основных финансовых понятий, владение информацией о финансовых институтах, умение принимать грамотные решения для реализации жизненных целей, обеспечения собственного благосостояния и финансовой безопасности. Без определенных навыков и знаний в финансовой сфере, без должного уровня финансовой грамотности становится невозможным грамотное, качественное управление личными доходами, выгодное использование финансовых услуг и продуктов. [2]

Высокий уровень финансовой грамотности необходим всем возрастным категориям населения России. Прежде всего, для того, чтобы понять какие блага может предоставить нам государство и разумно ими

воспользоваться. Пенсионеры нуждаются в ней для грамотного управления своими сбережениями, для приобретения навыков в использовании современных финансовых инструментов, для исключения вариантов потери средств в финансовых пирамидах. Людям среднего возраста повышение финансовой грамотности предоставит возможность выбора целесообразной стратегии накопления средств на старость, грамотного использования финансовых инструментов и финансовых ресурсов. А молодежь, которая является сейчас наиболее перспективной частью пользователей финансовых услуг, нуждается в высоком уровне финансовой грамотности для формирования умения планирования бюджета и сбережений, в умелом выборе решений в вопросах финансирования образования и жилья. [3]

Рассматривая финансовую грамотность с позиции концепции человеческого капитала, она расширяет спектр вариантов финансового поведения, увеличивает возможности получения дохода и достижения финансовой стабильности и свободы. Иными словами, высокий уровень финансовой грамотности является рычагом капитализации знаний и навыков, а также улучшения качества жизни общества.

Интерес к вопросу финансовой грамотности растет довольно быстрыми темпами, более того, создаются специализированные агентства, которые исследуют финансовое образование граждан России. Одним из таких агентств является Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ), использующее в своей деятельности широкий спектр приемов и технологий сбора и анализа данных.

По данным НАФИ наблюдается уменьшение доли оценивающих свой уровень финансовой грамотности на «отлично» и «хорошо» за последние три года. В 2010 году таких было 25%, в 2011 г. – 20%, а в 2013 году составило 13%. Число респондентов, оценивающих свою финансовую грамотность на «удовлетворительно» также уменьшилось, в 2013 году они составили 38% (2011г. – 44%). Число опрошенных граждан, которые оценили свой уровень знаний в области финансов на «неудовлетворительно», возросло на 11 процентных пунктов и к 2013 году составило 32%. К сожалению, сохранилась тенденция к увеличению числа граждан, которые признали свое незнание в сфере личных финансов (7% - 2010 г., 15% - 2011 г., 18 % - 2013 г.). Самую высокую оценку своим знаниям в финансовой сфере дают респонденты в возрасте от 24 до 35 лет. [5]

Повышение финансовой грамотности гражданского общества ни в коем случае нельзя ограничить только обучением, оно обязательно должно сопровождаться также повышением степени прозрачности деятельности финансовых институтов, высокой степенью информированности об оказываемых услугах. Хорошо информированное и финансово грамотное гражданское общество должно предъявлять высокие требования к контролю над государственными и муниципальными финансами, к более эффективному и выгодному их использованию, во благо общества и

государства. [4]

Повышение финансовой грамотности – сфера ответственности государства, бизнеса и семьи. Мировой опыт показывает, что чем быстрее к указанному процессу подключится государство, тем успешнее решится данный вопрос. Государство заинтересованно в повышении уровня финансовой грамотности населения, постоянно создавая программы по ее повышению. В России действует общефедеральная программа «Финансовая культура и безопасность граждан России», которую поддерживает политическая партия «Единая Россия» и Федеральная служба по финансовым рынкам России. Целевая группа данной программы – молодежь.

На сегодняшний день Банк России разработал проект программы по повышению финансовой грамотности населения, основные пункты которого были озвучены участникам II Всероссийского конгресса «Финансовое просвещение граждан».

Проект предполагает создание Банком России отдельного сайта, посвященного финансовой грамотности. Регулятор попытается выйти и на телевидение, внедрив различные обучающие элементы в ТВ-сериалы и шоу, радио-постановки. В «бульварной» прессе будут публиковаться краткие кейсы. Для работы с подрастающим поколением предполагается разработка программы и учебника для школ, а также проведение олимпиады по финансовому рынку. Для работы со взрослым населением планируется создание штата тьюторов, которые будут работать с гражданами на их рабочих местах.

Повышение уровня финансовой грамотности как клиентов позволит активизировать работу банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и других финансовых институтов. Люди более активно станут пользоваться финансовыми услугами, эффективно распоряжаться собственными доходами, грамотно платить налоги.

В целом, к сегодняшнему дню уже существует несколько основных путей создания инструментов обучения основам финансовой грамотности. К ним относят следующие:

- публикации книг и учебных пособий, которые популяризируют идеи управления финансами;
- разработка компьютерных игр, которые будут направлены на развитие финансового мышления;
- организация семинаров и вебинаров;
- проведение олимпиад для школьников и студентов и др. [1]

Целесообразно было бы предложить создать в Финансовом Университете консультационный центр для граждан Москвы и Московской области, привлекая для этой цели квалифицированных преподавателей, аспирантов и студентов. Для реализации данного предложения следует создать раздел на официальном сайте Финуниверситета «Финансовая консультация граждан», где будет проводиться как устная, так и письменная

помощь. Кроме этого, граждане могут лично приходить в консультационный центр за получением необходимой информации. Систематизация и анализ запросов граждан позволят выявить слабые стороны как в российском финансовом законодательстве, так и в практике работы финансовых институтов, что, безусловно, даст пищу для целенаправленного проведения научных исследований, совершенствования финансовой системы страны в целом. Сами граждане будут сигнализировать о явных проблемах, которые объективно показывают недостатки работы всей финансовой системы.

Выполнение мероприятий в целях повышения уровня финансовой грамотности населения следует рассматривать как существенный аспект в укреплении финансового состояния населения, а также сокращении финансовых рисков потребителей при появлении негативных факторов на финансовых рынках. Достижение вышеупомянутых целей сделает возможным повышение эффективности использования финансовых ресурсов потребителями, что, безусловно, приведет к положительным результатам в развитии экономики нашей страны.

Использованные источники:

1. Акулова В.В., Долгова Д.В., Куракулова Ю.А. К вопросу о повышении финансовой грамотности населения // В сборнике: Студенческая доктрина сборник научных статей. 2014. с. 18-23
2. Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С. Влияние финансовой грамотности населения на развитие финансовых институтов и ключевых сегментов финансового рынка // Terra Economicus. 2012. № 3. с. 115-120
3. Белехова Г.В. Оценка финансовой грамотности населения и пути ее повышения // Проблемы развития территории. 2012. № 4 (60). с. 96-109
4. Дулина Н.В., Токарев В.В. Финансовая грамотность населения // Известия ВГТУ. 2012. № 10. с. 37-40
5. Сайт национального агентства финансовых исследований // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nacfin.ru/>

*Погосян Э.О.
студент 3 курса
Трофимова В.В.
студент 3 курса*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПОЛИТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ, КАК ОРУЖИЕ МАССОВОГО ПОРАЖЕНИЯ

В статье анализируется влияние политического маркетинга на общественное мнение. Главное внимание обращается на методы позиционирования политического лидера в глазах народа в современной действительности.

Процесс информационного воздействия на массы с целью побуждения к определенному политическому поведению, формирования отношения к тому или иному персонажу, политической структуре и их действиям сейчас как никогда актуален в Российской и зарубежной действительности. Очевидно то, что политические игры строятся на управлении массовым сознанием населения и на формировании определенной точки зрения, за частую, носящей категоричный характер, путем непрерывного продвижения одной и той же идеи или политических провокаций.

Для подобного исследования необходимо рассмотреть методы использования информации, воздействие СМИ на общество, оценить приемы, с помощью которых нужная информация доносится до граждан и ненужная скрывается или же наоборот преподносится в не лучшем свете.

Казалось бы очевидным то, что мы все находимся под влиянием СМИ, несмотря на то, в какой мере человек заинтересован, например, политикой. Но на самом же деле, большая часть населения убеждена, что свое мнение они сформировали совершенно самостоятельно, а сами в это время «хватают» каждую опубликованную провокационную новость в СМИ и не потому что они так сами решили, а потому что политический маркетинг заранее подготовил «своего слушателя» к благодарному восприятию данной информации.

Со становлением демократии в России не все виды политического маркетинга получили достаточное развитие. Быстрее других демократических институтов, сформировался институт выборов в России. Именно поэтому наибольшее развитие в российской политике из всех видов политического маркетинга получили электоральный маркетинг, политический пиар и имиджелогия. Именно организация и проведение избирательных кампаний является целью электорального маркетинга. А вот формирование в массовом сознании узнаваемого положительного образа государственного учреждения или политической организации это задачи политического пиара. Таким образом основная цель имиджелогии сделать образ политика привлекательным для аудитории, что обеспечило бы его поддержкой населения. Сейчас в политической жизни России можно наблюдать тенденцию перехода технологий политического маркетинга в сферу государственного управления. Политический маркетинг это ни что иное как стратегия взаимодействия элементов политической системы, ставящая перед собой целью изменения в конфигурации властно-общественных отношений. [1]

Речь идет о политическом рынке. Политический рынок представляет собой рынок, в котором в конкурентной борьбе рождается политическая продукция, различные программы, концепции и события, которые оценивают обычные граждане. В современной России происходит огосударствление политического рынка. Признаки этого являются: активная «зачистка» медиа-рынка и лишение российской СМИ возможности

информационно поддерживать оппозиционные фигуры и проекты. Сейчас политический рынок России далек от модели политического рынка, в котором царит свободная конкуренция и больше склонен к командно-административной системе регулирования политических ресурсов.

Электоральный маркетинг в России обладает некоторой спецификой, а именно: высокий уровень нежелания населения участвовать в электоральном процессе. Это отчуждение обусловлено недоверием в то, что можно реально на что-либо повлиять, неверие в ценность собственного «голоса». Вторая особенность это то, что административный ресурс является главным инструментом электорального успеха. [2]

В настоящее время в нашей стране можно наблюдать быстрый рост виртуализации, пиара и имиджологии. Имидж приходит на смену программам, как предметной основе создания положительного образа. Нужно учесть, что особенностью российской версией виртуализации выступает существенный разрыв между содержанием образа политика и его инструментальным воплощением. В составе имиджей, добившихся успеха политиков и партий, преобладают виртуальные, а не реальные дела.

Политическая реклама-эффективное средство для внедрения политических ценностей и новой идеологии, исходящих из желания общественности. Цель политического маркетинга это определяется, как эффективное средство внедрения политических и идеологических ценностей, которые исходят из ожиданий общественности. Основной задачей является то, чтобы настроить общество к позитивному или негативному восприятию информации, предопределить принятое решение целевой аудитории, а так же создание образа и имиджа политического лидера, политической партии или политического института. Такая возможность рекламы воздействовать на политическое сознание, поведение граждан дает ей возможность быть основным инструментом политического маркетинга. Очевидно, такая реклама является тактической коммуникацией, наполняющей набор ситуаций, которые задаются пропагандой и PR. Она выполняет стратегические идеи и разработки кампаний, соединяет влияние всех факторов, регулирует электоральное поведение. Анализируя появление и развитие политической рекламы, можно сделать вывод о том, что главная ее особенность в настоящее время это ярко выраженный имиджевый характер. Политический имидж является своего рода основой, объединяющей мнение аудитории об объекте рекламы и реальные характеристики данного объекта. Поэтому имидж можно назвать одним из главных элементов политической рекламы. Существование различных подходов к классификации видов политической рекламы можно объяснить широтой выбора оснований и критериев. Но классификации не являются исчерпывающими, так как каждая из них рассматривает политическую рекламу по одному основанию, что обуславливает необходимость

комплексного использования критериев для проведения типологизации феномена.

В настоящее время как никогда можно рассмотреть все приемы политического маркетинга на примере реальной ситуации и понять насколько война является информационной, выражающей интересы прежде всего политической элиты, а не мирных граждан.

Очевидно, что СМИ манипулирует общественным мнением, пользуясь той информацией или дезинформацией о социально-политической действительности. Мир коммуникаций не только формирует отношение населения к проблемам, возникающим в современной действительности, но и сам «диктует», что признавать проблемой, а что можно и не замечать, элементарно акцентируя внимание на заинтересовавшем их событии.

Все мы знаем, каким разнообразием орудий обладает манипулятивный аппарат СМИ, но все очевидно ощущают, то непосредственное с одной стороны и замаскированное с другой, неизбежное влияние, оказываемое во всех сферах нашей жизни на наше сознание. Замалчивание реальных фактов, публикация ложной и искаженной информации, провокации, скандальными заголовками и роликами, как «оружие массового поражения», не может не вызвать требуемой реакции, эмоционального настроения населения и формирования определенного мнения в массах. Зачастую, продвигая определенное мнение в массы, изначально уже существует концепция мысли, которую хотят донести, после того, отбираются только те события, которые подтверждают или поддерживают эту идею. Таким образом, все новости отчасти имеют эмоциональную окраску, которая создается способом отбора и подачи информации.

Существует ни один прием подачи новостей в массы, однако нельзя выделить один идеальный способ, все они имеют какие-либо недостатки. В случае, когда журналисты просто передают реальные события, происходящие в мире, даже не пытаясь окрасить их эмоционально, они не имея возможности рассказать о всех, произошедших событиях, выделяют наиболее интересные на их взгляд, тем самым уже придают им большую значимость.

Так же существует много вариантов отбора информации, в будущем опубликованной в СМИ, которые зависят от экономической, политической, идеологической или рейтинговой выгоды издательства.

В современном мире существует множество видов политического маркетинга, а именно: политическая имиджеология, электоральный маркетинг, политический пиар, политический брендинг, лоббистская деятельность, регулирование политических конфликтов, заключение политических союзов и соглашений. [3]

Рассматривая политическую имиджеологию, надо отметить, что это одна из старейших видов политического маркетинга, подразумевающий под

собой определенный «культ» правителя, тот образ, который предстает перед народом, который опекается и поддерживается его советниками, главная цель такого маркетинга, сделать образ правителя привлекательными известным для широких масс.

Еще одним видом политического маркетинга является электоральный маркетинг, способствующий проведению организации и проведению избирательных кампаний. Интерес политиков к электоральному поведению возрастает, потому что обычно конкуренция на выборах очень острая.

Следующий вид политического маркетинга это политический брендинг, который выражается в распространение узнаваемых символов, образов, значений, которые способны воздействовать на сознание людей, управляя ими, сплавивая или же наоборот разъединять их на соперничающие группы. Таким образом, политический брендинг- это определенная марка, которая сразу указывает принадлежность к определенной партии.

Разумеется, существует несколько целей подачи информации, одна цель подразумевает под собой информирование население о политических и социальных событиях, в качестве элементарного обзора и введения в курс реальных событий, таким образом, как правило, работают независимые СМИ. Второй вариант подачи информации нужен для социального воспитания общества, для формирования определенного мнения, обычно этим занимаются СМИ, монополизированные государством или иной структурой.

Если конкретно говорить о путях манипуляции общественным мнением, сразу приходят на ум: телевидение, пресса, интернет и радио.

Если говорить о телевидении, то многое зависит не от того, что сказал, например, политик, а как журналисты к нему относятся, как они обрабатывают его интервью. Существует много параметров: ситуация, когда берется интервью (экстренная или спокойная), прямой эфир или передача в записи, во время прямого эфира политик, конечно, застрахован от искажения, сказанной информации, но зато подвержен каверзным вопросам и должен проявить остроту ума, в отличии, когда передача в записи и может быть изменен смысл сказанного. Следующий фактор, это атмосфера интервью, она определяет тон дискуссии и дальнейшее восприятие зрителем информации.

Поэтому, каждый политик хочет оказаться в руках и иметь, так скажем, своего журналиста и канал СМИ.

Издательства газет и журналов хотят, чтобы их покупали и поэтому пользуются всеми способами привлечения внимания. К ним относятся: провокационные, зачастую лживые, заголовки, вырванные из контекста, и возможно совсем не отражающие суть далее основной статьи или же «компрометирующие» фото, сделанные на заказ.

Для выгодного использования информации, ее искажают и сфабриковывают, утаивают важное публикуют несущественные детали и интерпретируют в выгодном или невыгодном свете.

Политической элите необходимо таким-либо образом взаимодействовать с обществом, СМИ как ни что лучше подходит для продвижения идей и их поддержания. Манипуляция с информацией носит под собой конкретный характер, преследуя выполнение определенных целей и задач. Особенность состоит в грамотной подаче материала, она на столько продумана и осуществляется аккуратно, что человек не замечает того влияние, которое на него оказывается.

Сейчас информация распространяется с невероятной скоростью, интернетом пользуются практически все, а так как человек-социальное существо, то конечно же он хочет быть в курсе происходящего и влиять на ситуацию, для чего ему требуются знания, которые так бережно обрабатываются и подаются, а точнее продаются ему же. Ведь это тот же рынок, где политики пытаются «продать» свою идею, привлечь внимание к своей персоне. В этом и заключается политический маркетинг. Каждый кандидат на выборный пост изучает свой «рынок», формирует свою тактику, которую уже продвигается в СМИ.

В заключении данной статьи нужно сказать, что политический маркетинг влияет на наше сознание в гораздо большей степени, чем мы подозреваем и формирует отчасти наше мнение. Укрыться от этого в современном мире очень сложно, потому что повсюду нас окружает СМИ. Наше общение происходит с людьми, которые тоже подвержены этому влиянию, и если даже изолироваться от чтения прессы и телевидения, то общение в социуме неизбежно повлияет на наше мнение. В этот и есть специфика всепоглощающего влияния политического маркетинга.

Использованные источники:

1. Андреев С.Н. Роль маркетинга в повышении результативной деятельности некоммерческих субъектов // Маркетинг и маркетинговые исследования в России, 2000, № 2;
2. Ильясов Ф. Политический маркетинг. Искусство и наука побеждать на выборах. М., 2000;
3. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга., 9-е издание:Пер. с англ.- М.:Издабельский дом «Вильямс» ,2003;

*Подгорнов Е.В., к.с.-х.н.
доцент*

*Саулина И.В.
магистр 2 курса*

*Дусанова А.А.
магистр 2 курса*

*ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова»
Россия, г. Саратов*

АГРОФИЗИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ЗАЛЕЖЕЙ СУХОСТЕПНОЙ ЗОНЫ ПОВОЛЖЬЯ

Для изучения процесса смены растительности и изменения при этом агрофизических характеристик различных типов залежей нами было проведено обследование необрабатываемых участков в Заволжье. Полевые обследования и визуальные наблюдения позволили выделить несколько типов залежей: бурьянистую, полынную, острцовую, житняковую, злаково-разнотравную и типчаково-ковыльную.

Экономический кризис в сельскохозяйственной отрасли, привёл к увеличению количества выведенных из сельскохозяйственного оборота необрабатываемых площадей. Для изучения процесса смены растительности и изменения при этом агрофизических характеристик различных типов залежей нами было проведено обследование необрабатываемых участков в Заволжье. Полевые обследования и визуальные наблюдения позволили выделить несколько типов залежей: бурьянистую, полынную, острцовую, житняковую, злаково-разнотравную и типчаково-ковыльную. В зависимости от возраста залежи изменяется тип растительности, мощность дернины, количество гумуса в почве, её засорённость и водно-физические свойства. Поэтапный переход пашни в залежь начинается с бурьянистой растительности. На каштановых почвах этот период обычно продолжается до трёх лет. За этот срок появляется много сорной растительности. Среди которых 45-52% от общего числа сорняков занимают многолетние корнеотпрысковые и корневищные, 25-27 % двулетние и зимующие и 17-21 % яровые ранние и поздние сорняки. Эта почва по своему плодородию мало отличается от старопахотных почв. С течением времени, на ней происходит естественная смена растительности, при этом постепенно исчезают представители антропохорных сорняков, свойственных старопахотным землям. На 3-4-й год доля яровых ранних и поздних сорняков снижается, а многолетних остаётся на прежнем уровне, причём возрастает количество стержнекорневых. Количество зимующих и двулетних сорняков возрастает. Через 7-8 лет после прекращения обработки почва ещё больше уплотняется, накапливается большое количество органических остатков. Это неизбежно ведёт к переводу элементов питания в почве в состояние, недоступное усвоению многими растениями, которые постепенно

вытесняются плотнокустовыми микотрофными злаками, образуя типчаковую залежь. Если типчаковую залежь и дальше не обрабатывать, то она покрывается кустами ковыля и превращается в ковыльную степь. Доля плотнокустовых злаков увеличивается. В действительности же формирование залежей происходит гораздо сложнее, так как их развитие протекает в разных почвенных условиях и при различном хозяйственном использовании. Часто можно наблюдать, что на залежах развиваются сплошные заросли непригодных кормовых растений. Такое засорение всегда указывает на то, что растительное сообщество подвергалось какому либо воздействию, которое нарушило экологическое развитие естественного фитоценоза. Причиной такой аномалии могут быть чрезмерный выпас скота и интенсивное сенокошение. Ещё одной причиной такого развития можно объяснить изначальным преобладанием тех или иных сорняков перед оставлением пашни в залежь. На сильно засорённых полях после культуры, залежь сразу и на долгие годы может зарастать пыреем или острцом, минуя бурьянистую или полынную стадию.

Значительные площади занимают житняковые залежи, которые, остались со времён введения травопольных севооборотов. В отличие от старопахотных земель крепкие залежи с плотнокустовой злаковой растительностью имеют в поверхностном слое дернину. Её мощность изменяется в зависимости от типа залежи и растительных ассоциаций. На злаково-разнотравных и житняковых залежах достигает 4-8 см. Хорошо развитая дернина, имеющаяся в крепких залежах, снижает плотность почвы в самом верхнем слое. Анализируя динамику уплотнения почвы в целом по всему профилю, можно сделать вывод, что вследствие прекращения обработки почва в залежи сначала быстро, а затем медленно уплотняется. При таких условиях разложение корневых остатков в почве происходит преимущественно без доступа кислорода и недостатка влаги, поэтому идёт накопление большого количества органических веществ, почва становится структурной и в целом более плодородной. Проведённые нами исследования, позволили выявить влияние на обогащение почвы органическим веществом на целинном участке и житняковой залежи. Так, на старопахотном участке в слое 0–30 см содержание гумуса равнялась 2,49 %, это ниже чем на целине на 26,0 %, и на 43,0 % по сравнению с житняковой залежью.

Исследования структурного состава показали, что агрономически ценная структура в пахотном слое формируется на целине, острцовых и разнотравно-злаковых залежах. Наименьшее содержание структурных агрегатов отмечено на старопахотной почве. Водопрочность структуры также сильно различалась по различным типам залежей. Количество водопрочных агрегатов закономерно возрастало от старопахотных земель к острцовым и разнотравно-злаковым залежам. Наибольшего своего значения водопрочность достигает на типчаково-ковыльной целине. Результаты исследований показали, что не всегда большее количество агрономически

ценных агрегатов являются водопрочными. Так, менее стойки к воздействию воды структурные агрегаты на вариантах с полынной и бурьянистой залежью, где наблюдается довольно высокое содержание агрономически ценных агрегатов. Следует заметить, что различные слои целинных и залежных земель неодинаковы по содержанию водопрочных агрегатов. Верхние горизонты целины, острцово-и разнотравно-злаковой залежей более структурны, чем нижние, здесь количество водопрочных агрегатов. Это объясняется имеющейся в крепких залежах дернины, состоящей из большого количества органических веществ. Тогда, как на старопахотных землях, бурьянистой и полынной залежах высокого содержания структурных элементов в верхнем слое не наблюдается, а одной из причин тому является отсутствие дернины. Различие в водопрочности в нижних горизонтах старопахотных земель и залежей, по-видимому, можно объяснить уплотнённой почвой на крепких залежах и целине, которая обуславливает анаэробный процесс гумификации с интенсивным накоплением кальция в почве.

Наличие натрия в ППК на ковыльно-типчаковом участке было выше, чем на житняковой залеже. Анализ результатов реакции почвенной среды показал, что целинные участки способствовали сохранению щелочности почвы. Житняк привёл к снижению щелочности к нейтральной среде, что доказывает, о необходимости использования житняка, как фитомелиоранта.

Залежные земли в настоящий момент используются как пастбища и сенокосные угодья. С течением времени, на участках, оставленных в залежь, происходит постепенное снижение урожаев зелёной массы и сена. По нашим наблюдениям, наибольшее количество растительной массы вырастает на бурьянистой и полынной залежи, а наименьшее на ковыльной целине. При этом со временем параллельно с урожайностью снижается также и общая высота растений в травостое. Несмотря на высокую воздушно-сухую массу на бурьянистой и полынной залежах, кормовая ценность её очень низкая. Так состав этих сообществ совершенно, не пригоден как к сенокошению, так и выпасу скота. Напротив, на крепких залежах и целине наблюдается обратная картина. В зависимости от погодных условий, возраста, способа использования хозяйство стабильно получает до 2,43 т/га на разнотравно-злаковой залежи и до 1,85 т/га сена и пастбищных кормов на ковыльно-типчаковой целине. Самый ценный корм получают на житняковых залежах, здесь урожайность сена доходит до 3,09 т/га, что на 67,0 и 27,2 % больше, чем на целине и разнотравье соответственно. Сравнительная оценка различных залежей показывает, что даже находящийся в хозяйствах в заброшенном состоянии житняк превосходит все остальные залежи, как по урожайности, так и в кормовой ценности.

Использованные источники:

1. Денисов, Е.П. Особенности залежей сухостепной зоны Саратовского Заволжья / Е.П. Денисов, А.П. Солодовников, Е.В. Подгоронов и др. // Плодородие. – 2009. – №4(37). – С.32-33.
2. Денисов, Е.П. Современное карантинное фитосанитарное состояние хозяйств Саратовской области / Е.П. Денисов, А.И. Кутафин, Ю.А. Тарбаев и др. // Аграрный научный журнал. – 2007. – №6. – С.19-22.
3. Доспехов, Б.А. Методика полевого опыта (с основами статистической обработки результатов исследований) / Б.А. Доспехов – М.: Колос, 1985. – 4-е издание, переработ. и доп. - 416 с.

*Подмарева А.Е.
магистрант 2го курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ: ТЕОРИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблемы управления хозяйствующих субъектов в России, рассмотрены основные элементы структуры финансового потока, а так же инструменты управления финансами хозяйствующего субъекта. Даны некоторые рекомендации руководителям хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: финансовый поток, управление хозяйствующими субъектами, инструменты управления финансами.

Актуальность темы исследования обусловлена ростом внимания различных исследователей к вопросу управления финансами хозяйствующих субъектов, а также проблемы, возникающие в процессе управления финансами хозяйствующих субъектов в связи с развитием их экономического потенциала и существование особенных производств.

Управление финансами хозяйствующих субъектов представляет собой адресное осуществление процесса перераспределения денежных ресурсов среди разных субъектов финансовой системы и внутри них, а также деятельность по мобилизации и результативности применения денежных ресурсов.

Для более полного исследования механизмов управления финансами хозяйствующих субъектов следует провести анализ их финансовых потоков, управление которыми проводится на разных уровнях в зависимости от важности конкретных объектов исследования.

Финансовый поток хозяйствующего субъекта с организационной точки зрения представляет собой конкретную длительность процесса, который включает в себя методы мобилизации, внутреннего оборота и

перераспределения, а также размещения финансовых ресурсов. Особенностью хозяйствующего субъекта заключается в том, что в каждом из видов функций отличны по уровню управленческих решений, что предоставляет возможность применения типовых подходов к управлению деятельностью на различных уровнях хозяйствующего субъекта. Так, в наиболее полной мере должна быть выполнена многоуровневая многопотоковая идея управления, которая позволяет достигать системный эффект в рамках различных потоков хозяйствующих субъектов. Поэтому для достижения результативного управления хозяйствующих субъектов используют следующие элементы структуры финансового потока:

1. Мобилизация финансовых ресурсов, т.е. деятельность хозяйствующих субъектов, которая адресована на мобилизацию денежных средств, которые нужны для ее результативной деятельности. Другими словами на мобилизацию пассивов.

2. Внутренний оборот и перераспределение финансовых ресурсов, т.е. управление финансовыми ресурсами благодаря изменению их пропорций и структуры для более полного и результативного использования в рамках хозяйствующих субъектов всех доступных средств. Следует отметить, что главной целью внутреннего оборота выступает перераспределение получаемых финансовых ресурсов в соответствии с положениями результативности, которые различны для каждого хозяйствующего субъекта.

3. Размещение финансовых ресурсов подразумевает под собой деятельность хозяйствующих субъектов по субсидированию разных объектов, используя более результативные инструменты, например, кредитование и инвестирование. Отличием служат срок и доход инвестирования, который заранее не определен, а кредитование строится на парадигмах срочности, возвратности, платности и доходности. Используя двух вышеперечисленных инструментов, высшее руководство стремится получить наиболее высокую прибыль.[1]

Инструменты управления финансами хозяйствующего субъекта разнообразны. К основным относятся: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, кредитование, система расчетов, система финансовой помощи, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, факторинг, аренда, лизинг. [2]

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что управление финансами хозяйствующих субъектов носят специфические особенности. К ним относятся структурное изменение многих критериев в процентной пропорции, что способствует облегчению распознавания финансового состояния хозяйствующего субъекта. В связи с этим процентное определение показателей показывает более достоверную картину на сегодняшний день. [3]

На мой взгляд, для руководителей хозяйствующих субъектов распознавание более результативных и подающих большие надежды трендов для расположения финансовых сил является наиболее не простым и трудоемким делом. Благодаря наиболее грамотному отслеживанию, комплексному анализу и изучению экономического и финансового благополучия финансового субъекта его руководитель должен предпринять более аккуратные и веские меры по предупреждению кризисов, происходящих в производственной сфере, и своевременному реагированию на отрицательные изменения в показателях.

Использованные источники:

1. Современный теоретический подход к управлению финансами корпораций/ Баландина А.С.// Вестник Томского государственного университета. - 2008. - № 307. - С. 104-108.
2. Об управлении финансами в организации/ Корольков Р.В.// Вестник Воронежского института высоких технологий. - 2013. - № 11. - С. 144-147.
3. Управление финансами предприятия/ Исламиев Р.Р.// Актуальные вопросы экономических наук. - 2013. - № 30. - С. 237-241.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный Государственный
технический университет*

ВЛИЯНИЕ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается влияние выбора стратегии выхода на внешний рынок на эффективность функционирования автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: стратегии, транспорт.

Работа предприятий на международных рынках свидетельствует о признании их деятельности, видов продукции (работ, услуг).

Внешнеэкономическая деятельность автотранспортного предприятия обладает рисковым характером в связи с большой продолжительностью операций по экспорту и импорту вследствие значительного расстояния между продавцом и покупателем, расчетами в иностранной валюте, большими затратами по передвижению и хранению товаров, трудностями получения информации об иностранном контрагенте, наличием большого числа мест возникновения затрат.

Внешнеэкономической деятельности предприятий транспорта присущи риски возможного существенного искажения информации, связанные с самим характером деятельности или регулируемыми ее

рамками. В таких случаях в аудиторскую группу должны входить лица, обладающие надлежащими и достаточными знаниями и опытом.

Необходимость глубокого изучения внешнеэкономических рисков связана с серьезными последствиями угрозы непрерывности деятельности или искажения финансовых результатов.

При организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности необходимо принимать решения стратегического и оперативного характера, которые во многом определяют успех работы предприятия. Основным стратегическим решением предприятия в области осуществления внешнеэкономических связей является решение заниматься или не заниматься внешнеэкономической деятельностью, расширять или не расширять внешнеэкономическую деятельность и по каким причинам.

Процветание любого государства напрямую зависит от экономического благосостояния его хозяйствующих субъектов. «Предприятие является тем самым хозяйствующим субъектом, от дееспособности и экономического состояния которого зависят стабильность государственных доходов и расходов, равновесие платежного баланса, стабильность национальной валюты, низкие темпы инфляции. Если предприятие работает эффективно, решение государством указанных задач возможно». [2]

Неэффективная деятельность предприятия отрицательно влияет на уровень экономического развития государства. По указанной причине, выход предприятия на международный рынок ведет ко многим положительным тенденциям не только для самого предприятия, но и для экономической ситуации в регионе места расположения, а также положительно влияет на состояние экономики страны.

Зарубежные рынки предоставляют предприятиям новые возможности для реализации товаров. В случае если предприятие принимает решение о выходе на внешний рынок, оно должно провести целенаправленный анализ и подробное планирование в данном направлении. Проведение подробной аналитической работы позволит определить, является ли выход на внешний рынок целесообразным, а также позволяет определить возможную эффективность хозяйственной деятельности предприятия на международном рынке. Первостепенное значение при проведении аналитической работы должно отводиться экономическим исследованиям, так как осуществление любой экономической деятельности, в том числе внешнеэкономической, невозможно без разработки соответствующей экономической стратегии.

Внешеэкономическая деятельность занимает больше времени, нежели экономическая деятельность внутри государства. Несмотря на препятствия и трудности, связанные с выходом на зарубежные рынки, разработка стратегии вывода производимой продукции на зарубежные рынки является необходимым условием для предприятия.

Система устойчивых товарно-денежных отношений между странами как совокупность многих национальных рынков отличается большой емкостью и жесткой конкуренцией. В таких условиях крупные продавцы, которые заинтересованы в стабильной реализации своих товаров, обстоятельно изучают потенциальных покупателей, их спрос, стремясь при этом выявить надежных контрагентов, по возможности постоянных.

Такая ситуация создает большие трудности для Российских производителей - экспортеров. В условиях жесткой конкуренции им приходится прилагать огромные усилия для проникновения на мировой рынок и завоевания доли рынка. «В процессе реализации внешнеэкономической деятельности ее субъекты в рамках сотрудничества существенным образом оказывают влияние на темпы развития предпринимательства, кроме того, внешнеэкономическая деятельность повышает технологический уровень предпринимательства, что также приводит к его экономическому развитию». [1]

Конкурентная борьба на рынке автотранспортных услуг стимулирует развитие субъектов предпринимательской деятельности, выход предприятия на внешний рынок выводит конкуренцию за пределы национального хозяйственного комплекса, что также приводит к повышению эффективности деятельности предприятия.

Необходимо отметить, что без четко определенных стратегии и тактики, целей и задач предприятия нельзя организовать эффективную внешнеэкономическую деятельность. Для выбора стратегии, при помощи которой предприятие будет выходить на внешний рынок необходимо подробное изучение факторов, оказывающих влияние на внешнеэкономическую деятельность.

Использованные источники:

1. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия): учебник. 6-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2012. 416 с.
2. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Леднев В.А. Экономика и финансы предприятия: учебник / под ред. Т.С. Новашиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2014. 352 с.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный Государственный
технический университет*

СУЩНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. В статье рассматриваются сущность антикризисного управления на автотранспортном предприятии в России в современных условиях.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, Россия, антикризисное управление

Как известно «управлять» – значит принимать решения, давать обязательные для выполнения указания, контролировать их исполнение. Управление в социально-экономических системах - функция системы:

- обеспечивать сохранение структуры системы;
- поддерживать режимы деятельности, процессы в системе;
- обеспечивать реализацию программ и планов деятельности.

Финансовый кризис автотранспортного предприятия - одна из наиболее серьезных форм нарушения финансового равновесия, отражающая циклически возникающие разнообразных факторов противоречия между фактическим состоянием автотранспортного предприятия, его финансового потенциала и требуемым объемом финансовых потребностей, несущую наиболее опасные угрозы его функционированию.

Антикризисное управление на автотранспортном предприятии проводится в предвидении и в условиях кризиса, а также должно обеспечить антикризисное развитие предприятия.

Антикризисное развитие на автотранспортном предприятии - это процесс с целью предотвращения или преодоления кризиса, соответствующий целям организации, объективным тенденциям ее развития.

Антикризисное управление (АУ) на предприятиях транспорта - вид управления, в котором происходят процессы научного предвидения кризисов, смягчения последствий, использования факторов кризисов для развития предприятия.

Главная цель АУ - восстановление финансовой стабильности предприятия, минимизация размеров снижения рыночной стоимости, которые вызваны экономическим кризисом.

В процессе реализации указанной цели АУ автотранспортного предприятия направлено на решение конкретных задач (рис. 1).

1. Своевременная диагностика предкризисного финансового состояния автотранспортного предприятия, принятие необходимых мер для предотвращения финансового кризиса.

Задача осуществляется путем постоянной диагностики финансового состояния автотранспортного предприятия, факторов текущей финансовой среды, оказывающих значительное влияние на результаты финансовой деятельности. Диагностика возможного предкризисного финансового состояния автотранспортного предприятия по результатам мониторинга в большинстве случаев позволяет избежать финансового кризиса путем осуществления предупредительных защитных мер или существенно смягчить характер последующего протекания. Принятие таких мер по предупреждению финансового кризиса автотранспортного предприятия - наиболее экономичное направление антикризисного финансового

управления, обеспечивающим наибольший экономический эффект на единицу потраченных в этих целях финансовых ресурсов.

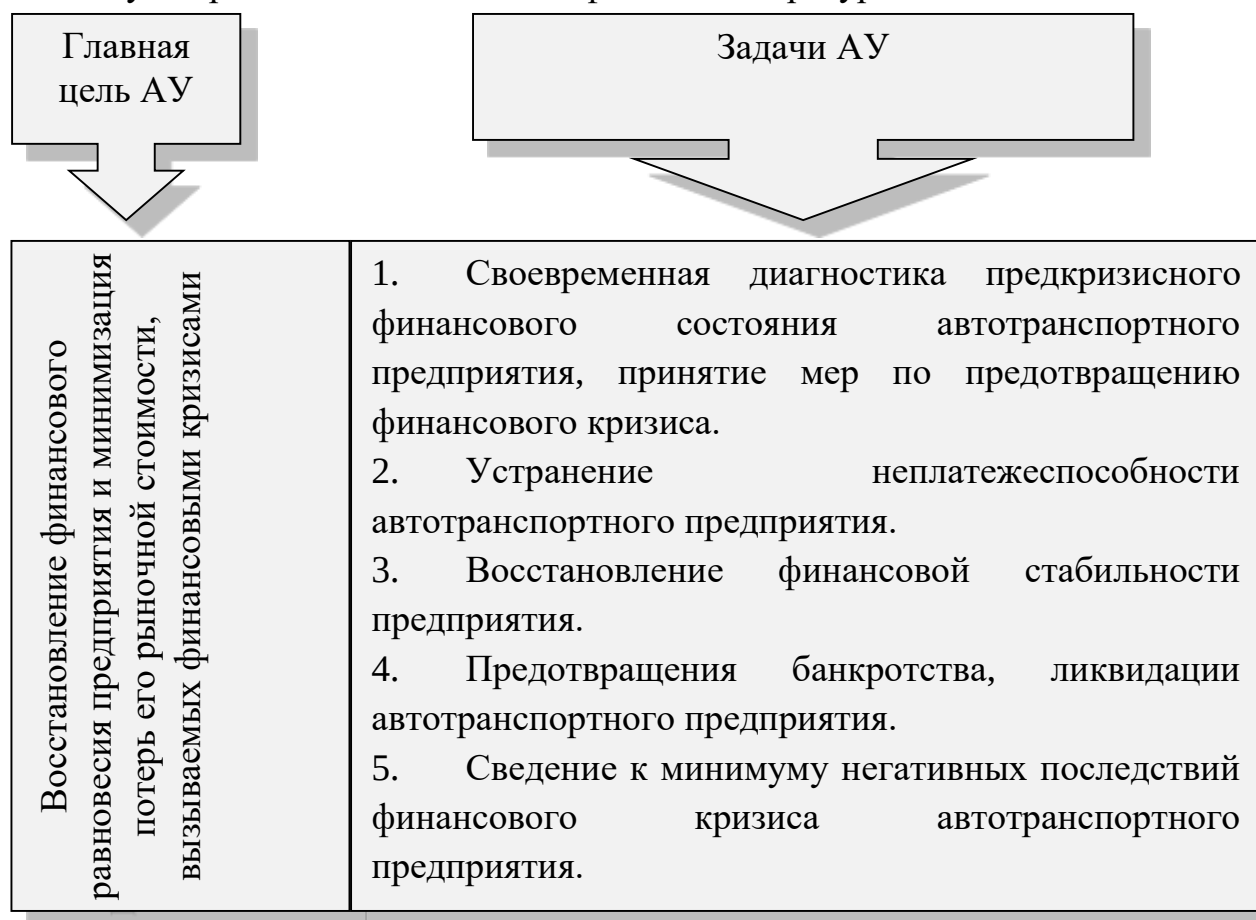


Рис. 1. Система задач.

2. Устранение неплатежеспособности предприятия.

Задача - наиболее неотложная в системе задач АУ автотранспортным предприятием при диагностике любой формы финансового кризиса. В ряде случаев реализация именно этой задачи позволяет предотвратить углубление финансового кризиса автотранспортного предприятия, восстановить имидж среди партнеров, получить требуемый запас времени для реализации других антикризисных мероприятий. Важно, что нарушение платежеспособности автотранспортного предприятия это лишь один из нескольких симптомов проявления финансовых кризисов предприятия, устранение которых должно осуществляться путем устранения причин ее.

3. Восстановление финансовой стабильности предприятия.

Основная задача, которая обеспечивает реализацию главной цели АУ предприятием, которая требует наибольших усилий и затрат финансовых ресурсов. Реализация задачи осуществляется путем поэтапной структурной перестройки финансовой деятельности автотранспортного предприятия. В этом случае должна обеспечиваться оптимизация структуры капитала, оборотных активов и денежных потоков и в некоторых случаях снижаться инвестиционная активность предприятия.

4. Предотвращение банкротства и ликвидации предприятия.

Эта задача стоит перед АУ предприятием при диагностике глубокого/катастрофического системного финансового кризиса. Часто, внутренние механизмы финансовой стабилизации, а также объем собственных ресурсов автотранспортного предприятия недостаточны для преодоления финансового кризиса. В результате для предотвращения банкротства и/или ликвидации автотранспортного предприятия в процессе АУ должна обеспечиваться эффективная санация.

5. Сведение к минимуму отрицательных последствий финансового кризиса автотранспортного предприятия.

Задача осуществляется путем закрепления положительных результатов вывода автотранспортного предприятия из состояния финансового кризиса и стабилизации необходимых качественных структурных преобразований финансовой деятельности с учетом долгосрочной перспективы. Эффективность таких мероприятий оценивается по критерию минимизации потерь его рыночной стоимости в сопоставлении с ее докризисным уровнем.

Таким образом, можно заключить, что суть АУ в следующем:

- кризисы можно и необходимо предвидеть;
- кризисы можно ускорять, предвирать, отодвигать;
- к кризисам можно и нужно готовиться;
- кризисы можно смягчать;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта, искусства;
- кризисные процессы могут быть управляемыми;
- управление процессами выхода из кризиса способно ускорять эти процессы и минимизировать их последствия.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье проводится экономический анализ современного состояния промышленности Калужской области.

Ключевые слова: промышленность, регион, Калужская область, ВРП, машиностроение, автомобильная промышленность, автопром

В настоящее время промышленный сектор экономики Калужской области производит примерно 35% валового регионального продукта. При этом в данной отрасли занято около 30% всего населения региона. Сложившаяся ситуация объясняется отсутствием собственной сырьевой

базы. Машиностроительные предприятия – являются основой промышленного потенциала Калужской области.

В частности, в области примерно 2700 промышленный предприятий, из которых 10% крупных и средних. При этом доля машиностроительного комплекса составляет - 64% в 2013 году (66% в 2012 году). [3]

Для целей дальнейшего анализа рассмотрим динамику индекса промышленного производства региона и России в целом (см. рис. 1).

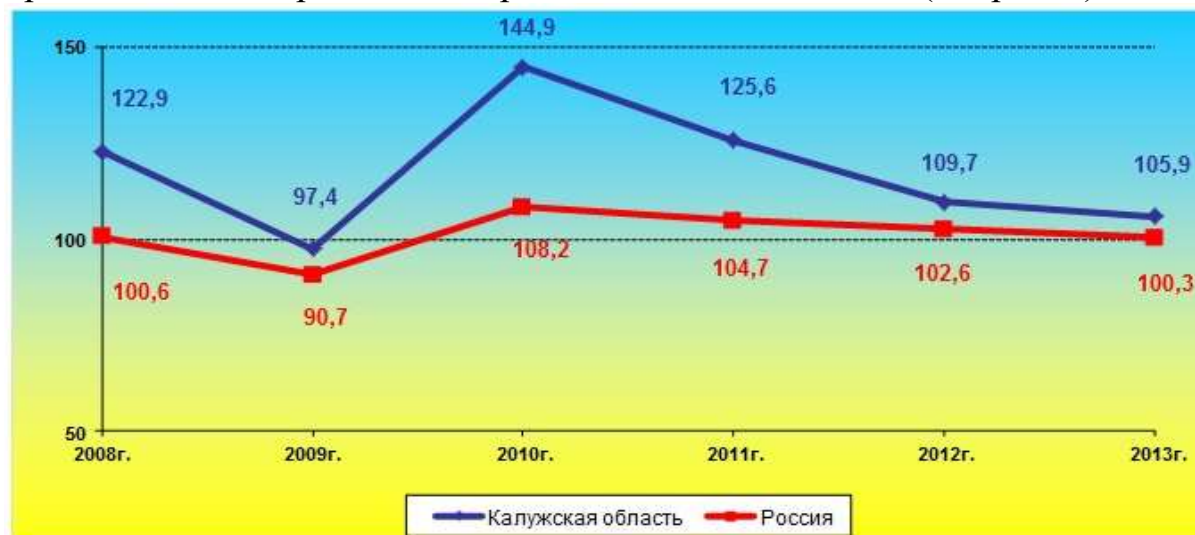


Рисунок 2. Индексы промышленного производства в Калужской области и России в 2008-2013 годы (в % к предыдущему году). [3]

Данные, рассмотренные на рис. 1 подтверждает информация, представленная в табл. 1.

Таблица 1. Объемы промышленного производства

Год	Значение, млрд. руб.
2006	78,2
2007	100,2
2008	162,9
2009	173,3
2010	275,5
2011	372,5
2012	438,8
2013	470,4

Однако существенную долю занимает производство машин и оборудования (Табл.2).

Таблица 2. Основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования».

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число действующих организаций (на конец года)	172	235	246	243	247	251	257
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб.	6118	7614	7101	9009	12062	11692	15009

Индекс производства, в % к предыдущему году	117,9	110,7	98,2	114,9	103,5	99,6	167,0
Среднесписочная численность работников организаций, чел.	11786	11374	10342	9436	9454	9200	9082

Автомобильная промышленность является ведущей отраслью отечественного машиностроения, которая определяет экономический и социальный уровень развития не только Калужской области, но России в целом.

Автопром стал для региона новой и быстро развивающейся отраслью. В настоящее время производством автомобилей и авто-компонентов занимается 28 предприятий региона. Этапы развития калужского автопрома:

1. Строительство завода Volkswagen.
2. В 2009 году начата реализация французско-японского проекта PSA Peugeot-Citroen и Mitsubishi.

В настоящее время в области функционируют два завода: «ПСМА Рус», «Фольксваген Груп Рус».

В частности, компания «ПСМА Рус» в апреле 2010 года приступило к серийному производству автомобилей: Peugeot308, Peugeot4007, CitroenC4, Citroen C-Crosser и Mitsubishi Outlander. Инвестиции в строительство данного завода составили 550 млн. евро. Объем реализации продукции в 2012 году составил 24,4 млрд руб., чистая прибыль -2,51 млрд. руб. В 2013 г. выручка составила - 33,52 млрд. руб. Мощность производства – до 125 тыс. автомобилей в год. По итогам 2011 года завод выпустил более 42 тыс. автомобилей (+ 63% к 2010 г.), в 2012 г. - 44 тыс., а в 2013 – 45 тыс. В 2015 г. завод планирует выйти на полную мощность.

ГК «Фольксваген Груп Рус» занимает почти 9% автомобильного рынка и объединяет в России работу семи марок концерна Фольксваген - Volkswagen, ŠKODA, Audi, Volkswagen, коммерческие автомобили, SEAT, Bentley и Lamborghini. В настоящее время в Калуге производятся: Volkswagen Tiguan, Volkswagen Polo седан и ŠKODA Rapid. Общий объем инвестиций группы составил 774 млн. евро, из них 570 млн. евро - инвестиции в калужский завод. Объем реализации продукции в 2012 г. составил 259 млрд. руб., чистая прибыль - 10,5 млрд. руб. Максимальная производственная мощность завода в Калуге - 225 тыс. автомобилей в год. В Калуге выпускаются два бренда: Volkswagen и ŠKODA. Завод работает в режиме «промышленной сборки», предусматривающей 60% уровень локализации и организацию производства двигателей и/или трансмиссии на территории России.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Калужская область входит в тройку центров автостроения России по объёму производств.

2. За 6 последних лет с конвейеров калужской области сошло более 700 тыс. автомобилей. Причём в 2012 -2013 годах объём производства составил более 300 тыс. автомобилей.

3. На текущий момент на территории калужской области существует мощный парк автопроизводителей и парк поставщиков компонентов для авто с производствами на территории региона.

Использованные источники:

1. Инвестиционный портал Калужской области. URL: <http://www.investkaluga.com/>.
2. Официальный портал органов власти Калужской области. URL: <http://www.admoblkaluga.ru/>.
3. Промышленность. URL: <http://ru.gulliway.org/>.
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области. URL: <http://kalugastat.gks.ru/>.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОНИКНОВЕНИЯ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Аннотация. В статье проводится анализ современных стратегий выхода на внешний рынок автотранспортных предприятий.

Ключевые слова: стратегии, транспорт.

В современных условиях одним из решающих факторов успеха коммерческой деятельности предприятий транспорта является усиливающаяся нестабильность внешней среды автотранспортного предприятия. В этих условиях невозможно осуществлять управление коммерческой деятельностью предприятия только путем анализа современного состояния, опыта прошлых лет и экстраполяции текущего положения на будущее. Для своевременной и эффективной ответной реакции необходимо использовать научные формы предвидения, которые требуют знаний в области планирования, прогнозирования, моделирования и т.д.

В настоящее время можно выделить следующие методы выхода автотранспортного предприятия на внешний рынок:

- прямой метод предусматривает налаживание контактов и подписание договоров непосредственно между поставщиком услуг и их потребителем;
- косвенный метод предусматривает реализацию услуг с помощью фирм-посредников.

Также можно определить стратегии проникновения на внешние рынки.

1. Экспорт - реализации услуг на внешних рынках. Экспорт является наименее рискованным способом выхода на внешний рынок. Экспортная деятельность требует незначительного использования ресурсов или минимальной корректировки планов продаж на внутреннем рынке.

2. Компенсационные сделки - прямой обмен товара/услуги на товар/услугу. Данный вид сделок позволяет избежать проблем, связанных с нехваткой валюты.

3. Лицензионные соглашения – передача прав использования изобретения на конкретный срок за определенное вознаграждение.

В современном мире можно выделить следующие виды лицензионных операций на мировом рынке:

- лицензионные соглашения;
- франчайзинг.

Франчайзинг - деятельность предприятия-франчайзера, который владеет изобретением, технологией, лицензией по оказанию контрагенту-франчайзи помощи и консультированию в выборе сферы торговли, в организации торговой сети, рекламы, подготовки персонала.

Виды франчайзинга:

- товарный франчайзинг: франчайзи покупает у производственного предприятия права на продажу товаров с его товарным знаком;
- производственный франчайзинг: предприятие выдает лицензии другим предприятиям на использование своего товарного знака для изготовления продукции, которая имеет патент на определенный процесс и/или ноу-хау;
- деловой франчайзинг: франчайзер продает франчайзи лицензию на товарный знак и способ ведения розничной торговли товарами и/или услугами с использованием соответствующего ноу-хау;
- дочерний франчайзинг – это организация собственного проекта под непосредственным контролем франчайзера;
- конверсионный франчайзинг: продукция реализуется только оптовым и/или розничным покупателям, которые работают по системе франчайзинга.

Основные виды франчайзинга.

- индивидуальный, при котором лицензия продается только один вид бизнеса.
- региональный, при котором создаются многоуровневые структуры, действующие в определенном регионе и имеющие единое головное предприятие.

4. Следующая стратегия выхода на внешний рынок - производственная кооперация. В этом случае все участники должны приспособить производство к единой технологии с целью обеспечения требуемого уровня качества готового продукта.

5. Производство по контракту - долгосрочное международное соглашение между предприятиями различных стран на производство и/или

сборку готового продукта/услуги. Компания, которая заключила такой контракт, полностью контролирует маркетинг и продвижение товара.

6. Прямое инвестирование - это вложение денег в создание новой компании или в расширение действующей. Например, создание предприятий по сборке готовой продукции.

7. Совместные предприятия – это объединение капиталов с целью совместной деятельности. Например, создание предприятий в научно-технической и производственной области.

Организация совместных предприятий является особо выгодным способом проникновения на иностранный рынок в силу льгот и привилегий, предоставляемых таким институтам местным правительством, привлекающим иностранные инвестиции. Обычно доля участников таких предприятий прямо пропорциональна их контролю над бизнесом. В некоторых странах регулируется доля вложений иностранного партнера, чтобы сохранить основную собственность за местным партнером. [2]

8. Приобретение зарубежной компании. В этом случае зарубежная компания приобретает всю/большую часть активов другой компании с целью использования ее инфраструктуры, клиентов, производственных и иных мощностей и ресурсов с целью быстрого выхода на рынок и возмещения затрат, связанных с приобретением. Но компания полностью лишается льгот, которые могла бы получить при инвестировании капитала в новую отрасль, а также дотаций, льготных кредитов.

Использованные источники:

1. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия): учебник. 6-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2012. 416 с.
2. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2013. 440 с.
3. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Леднев В.А. Экономика и финансы предприятия: учебник / под ред. Т.С. Новашиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2014. 352 с.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

МЕХАНИЗМ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. В статье рассматривается механизм антикризисного управления на автотранспортном предприятии в России в современных условиях.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, Россия, антикризисное управление

Как известно, кризисы могут быть различными, а значит управление ими также различно. Такое многообразие просматривается в системе и процессах управления и, особенно, в механизме управления (рис. 1). Конечно же, не все средства дают требуемого эффекта в предкризисной или кризисной ситуации.

- Система антикризисного управления (АУ) должна обладает следующими свойствами: гибкость и адаптивность; склонность к усилению неформального управления, мотивация энтузиазма, терпения, уверенности; диверсификация управления, поиск наиболее приемлемых типологических признаков эффективного управления в сложных ситуациях; снижение централизма для обеспечения своевременного ситуационного реагирования на возникающие проблемы; усиление интеграционных процессов, которые позволяют концентрировать усилия на более эффективном использовании потенциала компетенции.

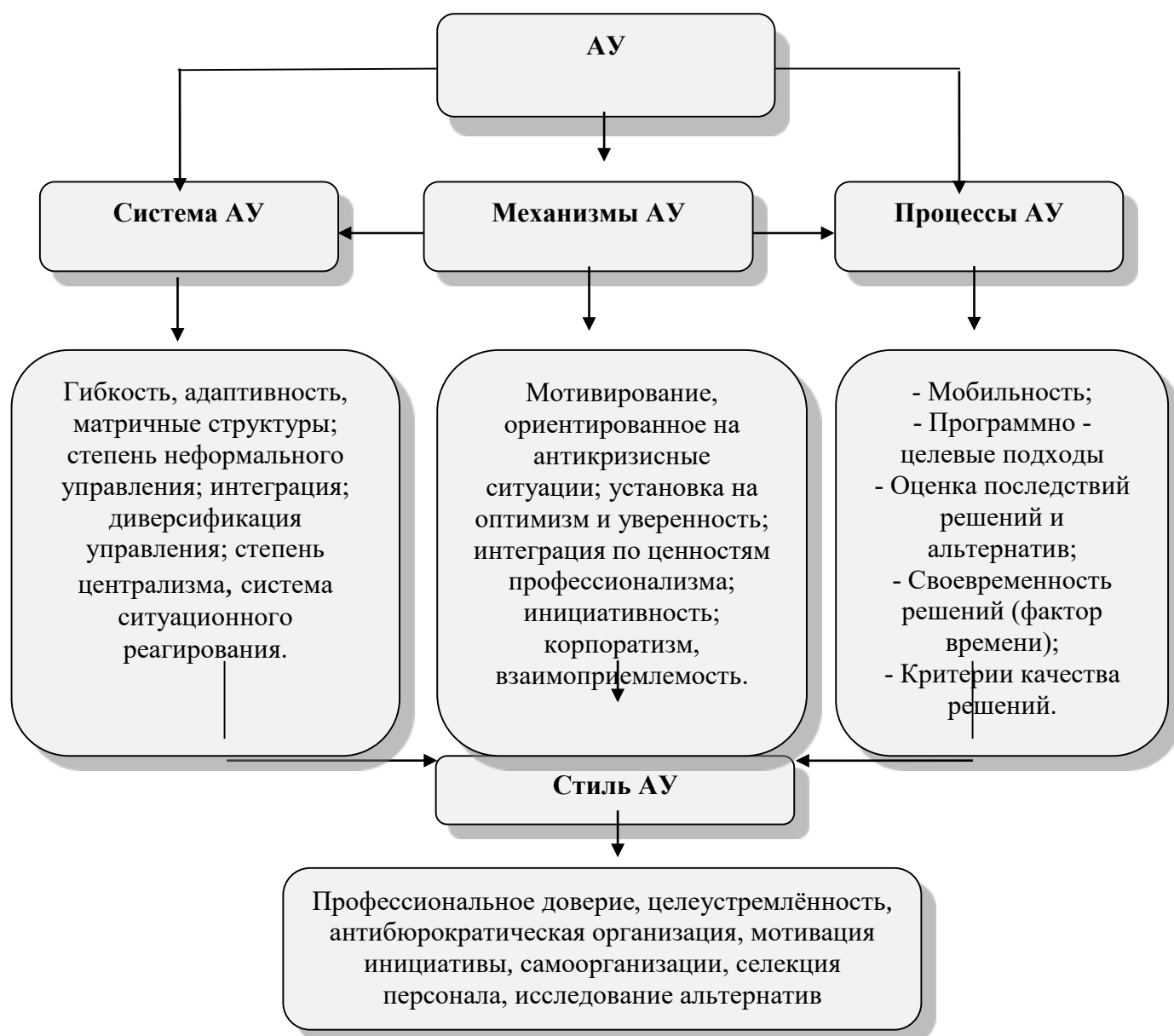


Рис. 2. Антикризисное управление

АУ имеет следующие особенности:

- мобильность и динамичность использования ресурсов, проведения изменений и преобразований, реализации инновационных программ;
- использование программно-целевых подходов в технологиях разработки и реализации управленческих решений;
- повышение чувствительности к факторам: времени в процессах управления, осуществлению своевременных действий по динамике ситуаций;
- использование антикризисного критерия качества управленческих решений при разработке и реализации;
- усиление внимания к предварительным/последующим оценкам управленческих решений, выбору альтернатив поведения и деятельности;

Механизм АУ, который характеризуется средства воздействия, имеет свои особенности.

Необходимо выделить следующие приоритеты в механизме АУ:

- мотивирование, которое ориентированно на антикризисные меры, экономии ресурсов, избежание ошибок, осторожности, глубокому анализу ситуаций и профессионализму;
- установка на оптимизм и уверенность, социально-психологическую стабильность деятельности;
- интеграция и ценности профессионализма и компетентности;
- инициативность в решении проблем и поиск наилучших вариантов развития;
- корпоративность, взаимоприемлемость, поиск и поддержка инноваций.

Таким образом, все сказанное в совокупности найдет отражение в стиле АУ, который характеризуется следующими чертами: профессиональное доверие, целеустремленность, антибюрократичность, исследовательский подход, самоорганизация, ответственность.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ПАССАЖИРСКИЙ ТРАНСПОРТ МОСКВЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье анализируется современное состояние пассажирского транспорта в Москве.

Ключевые слова: пассажиры, транспорт, Москва, кризис, пассажирский транспорт, автобус, трамвай, троллейбус, такси.

В Москве действует широкая сеть маршрутов наземного городского транспорта – автобусов, троллейбусов, трамваев, маршрутных такси, которые перевозят более 12 миллионов пассажиров ежедневно. Трамваи занимают 7% всех пассажирских перевозок среди электрического транспорта Москвы, троллейбусы — 10,6%. [1]

Рассмотрим удельный вес перевозок пассажиров отдельными видами транспорта в табл. 1.

Таблица 1. Удельный вес перевозок пассажиров отдельными видами транспорта, млн. человек. [2]

Год	Троллейбусы	Автобусы общего пользования (во внутригородском сообщении)	Трамваи	Легковые таксомоторы
2003	12,4	35,0	9,5	0,01
2004	12,5	35,8	9,6	0,01
2005	11,5	39,0	8,3	0,03

2006	9,9	32,0	6,1	0,1
2007	9,1	29,9	5,8	0,1
2008	8,4	29,1	5,6	0,1
2009	8,2	29,7	5,4	0,2
2010	7,8	29,7	5,4	0,2
2011	7,7	29,6	5,1	0,1
2012	7,2	29,3	4,8	0,1

Анализ данных табл. 1 позволяет сделать следующие выводы:

1) Троллейбусы: в период с 2003 по 2012гг. наблюдается спад перевозок пассажиров на 5,2 млн. человек.

2) Автобусы общего пользования: с 2003 по 2005гг. наблюдается рост пассажиропотока на 4,0 млн. человек. В 2006 году произошел спад на 7,0 млн. человек, который продолжался до 2008 года, но в 2009 году он возрос и оставался неизменным и в следующем году. С 2011 по 2012 снова наблюдается спад на 0,3 млн. человек.

3) Трамваи: с 2003 по 2004гг. наблюдается рост пассажирских перевозок на 0,1 млн. человек. В 2005 году произошел спад на 2,2 млн. человек. В период с 2006 по 2012гг. спад продолжался с 6,1 до 4,8 млн. человек.

4) Легковые таксомоторы: в период с 2003 по 2005гг увеличилось количество пассажирских перевозок на 0,02 млн. человек. В следующем году число увеличилось до 0,1 и в последующие два года оставался неизменным. В 2009 году наблюдается рост на 0,1 млн. человек. В 2010 году количество пассажирских перевозок не изменилось, но с 2011 года произошел спад до 0,1 млн. человек. В 2012 году число осталось прежним.

Для расчета темпа роста и прироста, используем статистический метод исследования и приведем результаты в табл. 2.

Таблица 2. Результаты расчетов темпов роста и прироста, %

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Троллейбусы										
Темп роста (%)	-	100,8 ₁	92,00	86,09	91,92	92,31	97,62	95,12	98,72	93,51
Прирост (%)	-	0,81	-8,00	-13,91	-8,08	-7,69	-2,39	-4,88	-1,28	-6,49
Автобусы общего пользования (во внутригородском сообщении)										
Темп роста (%)	-	102,2 ₉	108,9 ₄	82,05	93,44	97,32	102,0 ₆	100,0 ₀	99,66	98,99
Прирост (%)	-	2,29	8,94	-17,95	-6,56	-2,68	2,06	0	-0,34	-0,01
Трамваи										
Темп	-	101,0	86,46	73,49	95,08	96,55	96,43	100,0	94,45	94,11

роста (%)		5						0		
Прирост (%)	-	1,05	-13,54	-26,51	-4,92	-3,45	-3,57	0	-5,56	-5,88
Легковые таксомоторы										
Темп роста (%)	-	100,00	300,00	333,34	100,00	100,00	200,00	100,00	50,00	100,00
Прирост (%)	-	0	200,00	233,34	0	0	100,00	0	-50,00	0

Анализ данных табл. 2 позволяет сделать следующие выводы:

1) Троллейбусы: в период с 2003 по 2012гг. максимальный прирост пассажиропотока наблюдается в 2004 году и составил 0,81%. Темп роста в этом году составил 100,81%.

2) Автобусы общего пользования: максимальный прирост наблюдается в 2005 году, который составил 8,94%. Темп роста в этом году составил 108,94%.

3) Трамваи: с 2003 по 2012гг. максимальный прирост наблюдается в 2004 году и составил 101,95%. Темп роста был равен 1,05%.

4) Легковые таксомоторы: максимальный прирост пассажиропотока наблюдается в 2005 и 2006 годах.

В период с 2003 по 2012гг. наблюдается как положительный, так и отрицательный прирост. На увеличение отрицательного прироста, что связано с уменьшением пользования общественным наземным транспортом, повлияло увеличение стоимости проезда, открытие новых станций метрополитена, использование личного автомобиля.

Рассмотрим изменение пассажирских перевозок за январь 2015 по сравнению с тем же месяцем 2013 и 2014 годов на примере автобусных перевозок (табл. 3).

Таблица 3. Перевозки пассажиров автобусами, млн. человек [3]

	Январь 2015	В % к соответствующему периоду 2014	январь 2014 в % к январю 2013
Перевозка	93,7	104,8	95,0

Таким образом, в результате проведенного исследования можно заключить:

1. В период с 2003 по 2012гг. наблюдается спад перевозок пассажиров троллейбусом на 5,2 млн. человек с 12,4 млн. человек до 7,2. Максимальный прирост пассажиропотока наблюдается в 2004 году и составил 0,81%.

2. С 2003 по 2005гг. наблюдается рост пассажиропотока на автобусах общего пользования на 4,0 млн. человек. В 2006 году произошел спад на 7,0 млн. человек, который продолжался до 2008 года, но в 2009 году он возрос и оставался неизменным и в следующем году. С 2011 по 2012 снова наблюдается спад на 0,3 млн. человек. Максимальный прирост наблюдается в 2005 году, который составил 8,94%.

3. В период с 2003 по 2004гг. наблюдается рост пассажирских перевозок на трамваях на 0,1 млн. человек. В 2005 году произошел спад на 2,2 млн. человек. В период с 2006 по 2012гг. спад продолжался с 6,1 до 4,8 млн. человек. Максимальный прирост наблюдается в 2004 году и составил 101,95%.

4. С 2003 по 2005гг. увеличилось количество пассажирских перевозок на легковых таксомоторах на 0,02 млн. человек. В следующем году число увеличилось до 0,1 и в последующие 2 года оставался неизменным. В 2009 году наблюдается рост на 0,1 млн. человек. В 2010 году количество пассажирских перевозок не изменилось, но с 2011 года произошел спад до 0,1 млн. человек. В 2012 году число осталось прежним. Максимальный прирост пассажиропотока наблюдается в 2005 и 2006 годах.

5. За январь 2015 года было перевезено 93,7 млн. человек и составило 104,8% к соответствующему периоду в 2014 года. Число перевезенных пассажиров в январе 2014 года составляло 89,5. В январе 2013 года количество перевозок пассажиров на автобусе уменьшилось на 5% и составило 85,03 млн. человек.

Использованные источники:

1. Пассажиропоток столичных автобусов и маршруток вырос в 2014 году на 3%. URL: <http://www.elcode.ru/inform/news/moscow/12939>.
2. Перевозки пассажиров городским транспортом общего пользования // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по городу Москве. URL: http://moscow.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/moscow/ru/statistics/enterprises/transport/.
3. Транспорт и связь // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по городу Москве. URL: http://moscow.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/moscow/ru/statistics/enterprises/transport/.
4. Мобильный город // Правительство Москвы. URL: http://s.mos.ru/common/upload/1_Mobilniy_gorod_INTERNET.pdf.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Аннотация. В статье рассматриваются маркетинговые стратегии проникновения на внешний рынок автотранспортных предприятий.

Ключевые слова: стратегии, транспорт.

В современных условиях функционирования автотранспортного предприятия на международных рынках стратегически важно оперативно принимать решения, влияющих на его эффективность.

Выделим следующие стратегии проникновения на внешний рынок:

1. Расширение границ.

Выбрав данную стратегию предприятие:

- внедрение товаров на новые рынки, включая зарубежные;
- освоение новых рынков сбыта;
- включение в работу новых сегментов рынка.

2. Активная экспансия:

- поиск рынка в неохваченных зарубежных странах, предъявляющих спрос на новые товары, их виды и модели, новый ассортимент продукции;
- поиск новых сегментов на старых зарубежных рынках, также предъявляющих спрос на новые товары.

3. Возрастание:

- следование от простых рынков к более сложным при апробировании методов внедрения на более доступном рынке;
- использование всех возможностей на внутреннем рынке;
- внедрение на простые зарубежные рынки нейтрального характера с невысокой конкуренцией местных производителей;
- освоение рынков с высокой степенью конкуренции.

4. Наступление:

- завоевание и расширение рыночной доли на внешнем рынке;
- расширение производства;
- значительное увеличение продаж;

5. Последовательность:

- подготовительное проникновение на рынок интересующей ее страны;
- приобретение сбытовых сетей, складских помещений;
- сбор первичной информации;
- создание совместных предприятий и т.д.

6. Атака:

- «взламывание» границ труднодоступных рынков с активной конкуренцией;

- использование жестких методов рыночной борьбы.

Необходимо отметить, что в ходе реализации данной стратегии необходимы существенные затраты и соблюдение определенных условий проникновения на рынок.

7. Окружение:

- «атака» одновременно на большом количестве рынков на подступе к рынкам основных конкурентов;

- высокий уровень интернационализации деятельности фирмы.

8. Мировое лидерство:

- активное наступление на рынках конкурентов;

- отбор основных сегментов рынка у конкурентов.

Данная стратегия является распространенной для организаций, которые являются ведущими международными компаниями. [2]

При организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности необходимо принимать решения стратегического и оперативного характера, которые во многом определяют успех работы предприятия. Основным стратегическим решением предприятия в области осуществления внешнеэкономических связей является решение заниматься или не заниматься внешнеэкономической деятельностью, расширять или не расширять внешнеэкономическую деятельность и по каким причинам и, если расширять внешнеэкономическую деятельность, то каким образом, с использованием каких методов производить выход предприятия на внешние рынки.

Использованные источники:

1. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия): учебник. 6-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2012. 416 с.

2. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2013. 440 с.

3. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Леднев В.А. Экономика и финансы предприятия: учебник / под ред. Т.С. Новашиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2014. 352 с.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ АВТОТРАНСПОРТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. В статье оценивается значение финансового анализа для целей антикризисного управления на автотранспортном предприятии в России в современных условиях.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, антикризисное управление, финансовый анализ.

Анализ финансового состояния автотранспортного предприятия (АТП) имеет важное значение в антикризисном управлении (АУ) предприятием. Существующий опыт показывает, что финансовый анализ (ФА) является первым этапом оценки и прогнозирования финансового состояния (ФС) автотранспортного предприятия.

ФА АТП – система определенных знаний, которые связаны с исследованием финансового положения предприятия, его финансовых результатов, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов, на основе данных финансовой отчетности.

ФА АТП позволяет оценить: ФС АТП; риски, ухудшающие это состояние в будущем; достаточность собственных средств для осуществления текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, для выплаты дивидендов; потребность в источниках финансирования, учитывая выбранную стратегию развития; способность к сохранению и увеличению капитала, обоснованность политики распределения, использования прибыли; эффективность инвестиционных финансовых решений, выбор необходимых приоритетных направлений развития бизнеса АТП.

Если деятельность АТП ориентирована на долгосрочное развитие, то своевременный ФА позволяет определить существенные показатели, исходя из задач, стоящих перед компанией, и обосновать достижимость целевых значений. Выделяют два вида ФА.

Внутренний анализ проводится сотрудниками АТП, его результаты используются для целей планирования, контроля, прогнозирования ФС. Цель внутреннего анализа – установление планомерного поступления денежных средств для обеспечения нормального функционирования АТП, получения максимальной прибыли, исключения банкротства. Результаты ФА АТП необходимы внутренним пользователям для принятия различных экономических решений.

Внешний анализ АТП проводится аналитиками, которые не имеют прямого отношения к предприятию. Цель такого анализа – установление

возможности выгодного вложения средств для обеспечения максимума прибыли и исключения риска потери.

Информационная база для ФА - финансовая отчетность (ФО): бухгалтерский баланс и приложения к нему.

Бухгалтерский баланс АТП позволяет:

- оценить эффективность размещения капитала предприятия, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности;
- оценить размер и структуру заемного капитала;
- оценить эффективность привлечения средств.

При анализе ФО используются следующие приемы: анализ абсолютных показателей; горизонтальный анализ показателей отчетности; структурный, или вертикальный, анализ показателей отчетности; анализ финансовых коэффициентов.

Анализ абсолютных показателей – это экспресс-анализ с целью формирования предварительное мнение об имущественном и финансовом состоянии АТП.

Виды ФА АТП.

Горизонтальный анализ - сравнение каждой позиции ФО с предыдущим периодом с целью выявления тенденций изменения статей баланса/их групп и вычисления базисных темпов роста и темпов прироста. Анализ базируется на сравнении динамики развития всех статей ФО по сравнению с базисным годом, финансовые показатели по которому берутся за 100%.

Вертикальный анализ показателей - выявление удельного веса отдельных статей ФО в общем итоговом показателе для получения представления о структуре важнейших итоговых сумм финансовой отчетности.

Ведущий метод ФА - расчет финансовых коэффициентов, которые необходимы некоторым пользователям: акционерам, аналитикам, менеджерам, кредиторам.

Указанные методы ФА отражаются в уровнях и динамике соответствующих финансовых коэффициентов. Использование финансовых коэффициентов позволяет, конечно же, выявить сильные и слабые стороны в деятельности АТП, произвести сравнение с аналогичными показателями других предприятий, дать предварительную оценку финансово-хозяйственной деятельности АТП, определить пути и направления повышения эффективности работы.

В настоящее время нет единой методики проведения ФА. Некоторые считают, что ФА необходимо проводить в рамках баланса АТП, другие - что необходимо проводить ФА в рамках самого АТП, третьи проводят ФА в виде коэффициентного анализа, не дающего реальной картины формирования, движения финансовых ресурсов, так как показатели рассчитываются в относительных выражениях.

ФА АТП с целью объективной оценки текущего состояния, обоснования мер по укреплению платежеспособности и росту рентабельности, а также финансовому оздоровлению проводится по следующим направлениям:

- формирование предварительного мнения о финансовом положении АТП;

- проведение углубленного анализа показателей для выявления причин их изменений.

Обязательные этапы ФА АТП: оценка имущественного, финансового положения предприятия; анализ финансовой устойчивости; оценка ликвидности и платежеспособности; анализ деловой активности; оценка финансовых результатов; анализ вероятности несостоятельности; комплексная оценка.

Оценка финансового и имущественного положения АТП осуществляется на основании экспресс-анализа укрупненного аналитического баланса. В результате сокращается число статей бухгалтерского баланса, информация становится наглядной и понятной. В начале сравнивают итог бухгалтерского баланса на конец периода с итогом на начало, определяют характер изменения отдельных статей баланса. Анализ выявляет соотношение отдельных статей актива и пассива.

На основе сравнительного аналитического баланса проводится анализ структуры имущества, который показывает долю каждого элемента в активах, а также соотношение заемных и собственных средств.

Следующим этапом анализа - оценка финансовой устойчивости (ФУ) АТП. ФУ АТП – это определенное состояние счетов, которое гарантирует постоянную платежеспособность АТП.

Таким образом, ФУ формируется в результате производственно-хозяйственной деятельности АТП, а также служит характеристикой, которая свидетельствует о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами, эффективном их использовании в процессе производства и реализации продукции.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

МЕСТО МОСКОВСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Аннотация. В статье анализируется современное состояние транспорта Москвы в условиях кризиса.

Ключевые слова: транспорт, Москва, ВРП, пассажирский транспорт

Общеизвестно, что Москва - это центр сосредоточения рычагов управления большей частью российской экономики, являясь при этом крупнейшим транспортным узлом России. Пассажирский транспорт общего пользования Москвы ежегодно перевозит через территорию города миллионы пассажиров. Основной показатель, характеризующий состояние региона, это валовый региональный продукт (ВРП) (см. табл. 1)

Таблица 1. ВРП Москвы

Год	ВРП, трлн руб	Абс.изменения	Темп роста, %	Темп
2003	2,19	-	-	-
2004	2,85	0,66	130,14	30,14
2005	4,14	1,29	145,26	45,26
2006	5,26	1,12	127,05	27,05
2007	6,7	1,44	127,38	27,38
2008	8,25	1,55	123,13	23,13
2009	7,13	-1,12	86,42	-13,58
2010	8,38	1,25	117,53	17,53
2011	9,95	1,57	118,74	18,74
2012	10,67	0,72	107,24	7,24
2013	11,63	0,96	109,00	9,00

Анализ данных, представленных в табл. 1 позволяет сделать следующие выводы:

1. Максимальный темп прироста ВРП составил 45,26% в 2005 г.
2. Минимальный темп роста ВРП – 86,42% в 2009 г.
3. Среднегодовой темп роста составил почти 119%, что выше почти на 5% среднегодового темпа роста в целом по России.

Транспорт является одной из важнейших составляющих не только экономики страны, но и экономики региона. При этом наземный городской пассажирский транспорт имеет не только экономическое, но и социальное значение для Москвы. Объем перевозок пассажиров наземным городским пассажирским транспортом представлен в табл. 2, которая составлена по данным Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной структуры города Москвы.

Таблица 2. Объем перевозок пассажиров, млрд. пассажиров

	2010	2011	2012	2013
Объем перевозок	2,0	2,0	2,1	2,1

Анализ данных табл. 2 позволяют сделать вывод о стабильности пассажирских перевозок наземным транспортом в Москве, несмотря на то, что в 2013 году было:

- приобретено 67 трамваев, 77 троллейбусов и 690 автобусов,

- введено в эксплуатацию 22,56 км трамвайных путей,
- запущены полу-экспрессные маршруты автобусов на Ленинградском и Каширском шоссе, 9 маршрутов в ТиНАО и 8 ночных маршрутов, пилотный проект по оптимизации маршрутной сети в Измайлово,
- организовано 42 специальных маршрута автобусов по перевозке пассажиров без оплаты проезда.

Для прояснения сложившейся ситуации проанализируем объем перевозок по видам транспорта (см. табл. 3)

Рассмотрим объем перевозок пассажиров метрополитеном (табл.5).

Таблица 5. Объём перевозок пассажиров в год, млрд. пассажиров

	2010	2011	2012	2013
Объем перевозок	2,35	2,39	2,46	2,49

Данные табл. 5 позволяют сделать следующие выводы:

- с 2010 по 2013гг. показатели по перевозке пассажиров метрополитеном увеличились с 2,35 млрд. пассажиров до 2,49 на 0,14 млрд. пассажиров;
- с 2010 по 2011гг. объем перевозок пассажиров метрополитеном увеличился на 0,04 млрд. пассажиров;
- с 2011 по 2012гг. объем увеличился на 0,07 млрд. пассажиров;
- с 2012 по 2013гг. объем увеличился на 0,03 млрд. пассажиров.

Необходимо отметить, что одной из существенных причин сложившейся ситуации стало введение в 2013 году эксплуатацию 13,05 км новых линий и 6 новых станции метрополитена, приобретено 342 вагона подвижного состава на новые и действующие линии метрополитена.

Рассмотрим объем перевозок пассажиров железнодорожным транспортом (табл.6).

Таблица 6. Объём перевозок пассажиров в год, млрд. пассажиров

	2010	2011	2012	2013
Объем перевозок	0,48	0,55	0,63	0,67

Анализ данных табл. 6 позволяет сделать следующие выводы:

- в период с 2010 по 2013гг. показатели по перевозке пассажиров железнодорожным транспортом увеличились на 0,19 млрд. пассажиров;
- с 2010 по 2011гг. объем перевозок пассажиров увеличился на 0,07 млрд. пассажиров;
- с 2011 по 2012гг. объем увеличился на 0,08 млрд. пассажиров;
- с 2012 по 2013гг. объемы увеличились на 0,04 млрд. пассажиров.

Важно, что именно в 2013 году:

- построено дополнительно главные пути, в том числе на участке Москва-Химки;
- обустроены остановочных пунктов;
- закуплены подвижные составы;

- запущено скоростное движение на участке Москва-Новопеределкино;
- проведена реконструкция Ленинградского вокзала.
- достигнуты конечные результаты подпрограммы:
- объем перевозок (городское и пригородное сообщение) составил 0,67
- млрд. чел. при плане 0,64 млрд. чел.;
- средний интервал движения пассажирских поездов в часы пик составил плановый уровень 5,9 мин.;
- выполнение расписания пригородного пассажирского транспорта
- обеспечено на уровне 99%.
- обустроено 3,17 км пешеходных зон в центре города;
- частичное благоустройство пешеходного пространства улиц 15,8 км;
- комплексное благоустройство с сохранением автомобильного движения 1,84 км;
- обустроены пешеходные зоны административных округов – 26,5 км;
- благоустройство территории Крымской набережной 1 км.

Также необходимо отметить, что построено 16,2 км вело-транспортной сети, обустроено 10450 вело-парковочных мест, создана система вело-проката из 79 станций на 550 велосипедов, 20 тыс. человек совершили 70 тыс. поездок на велосипедах городской системы проката.

Таким образом, являясь стратегически важным для Москвы, транспорт и его инфраструктура активно развиваются, не смотря на кризисные явления не только в экономике России, но и в мире в целом.

Использованные источники:

1. Валовой региональный продукт (ВРП) в текущих ценах. URL: <http://knoema.ru>;
2. Государственная программа «Развитие транспортной системы» // Департамент транспорта и развития дорожно-транспортной структуры города Москвы. URL: http://dt.mos.ru/Doc/report_gos_prog.pdf;
3. Пассажиропоток столичных автобусов и маршруток вырос в 2014 году на 3%. URL: <http://www.elcode.ru/inform/news/moscow/12939>;
4. Перевозки пассажиров городским транспортом общего пользования // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по городу Москве. URL: http://moscow.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/moscow/ru/statistics/enterprises/transport/;
5. Транспорт и связь // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по городу Москве. URL: http://moscow.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/moscow/ru/statistics/enterprises/transport/;

6. Мобильный город // Правительство Москвы. URL: http://s.mos.ru/common/upload/1_Mobilniy_gorod_INTERNET.pdf;

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье проводится анализ маркетинговых стратегий с целью повышения эффективности автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: стратегии, транспорт.

В зависимости от размера автотранспортного предприятия, его финансово-экономических характеристик, а также от вида предоставляемых услуг можно выделить следующие стратегии выхода на международный рынок.

1. Контрольная точка.

Суть стратегии - достижение определенного уровня прибыли при конкретных объемах продаж или определенной цене товара/услуги.

Объем, который позволяет получить определенный уровень прибыли при установленной цене, называется контрольной точкой.

Целевой показатель стратегии – прибыль или объем сбыта.

Обычно данная стратегия используется предприятиями с крупносерийным производством. [2]

Стратегия позволяет:

- учесть рыночные факторы;
- найти оптимальное соотношение между ценой, объемом продаж и издержками.

Важно, при использовании данной стратегии необходимо определить объем потребления товара/услуги, что может вызвать сложности при вычислениях.

В качестве ценового ориентира при реализации стратегии контрольной точки можно использовать цены конкурентов на аналогичные товары. Чаще всего ориентиром служит уровень цен на товары фирмы – лидера на данном рынке. Конкурентное ценообразование применяется, прежде всего, на рынках однородных товаров, где рентабельность производства примерно равная. Предприятию, следующему за лидером, необходимо следить за ценовой политикой лидера, с учетом скидок и распродаж. При этом не рекомендуют следовать за ценами сразу нескольких ведущих фирм, так как это может привести к размыванию ценовой политики самого предприятия. [2]

Этот метод обычно используют небольшими автопредприятиями, когда им сложно спрогнозировать:

- спрос/затраты;
- реакцию конкурентов на изменение цен.

Используя метод конкурентного ценообразования, предприятие получает необходимый уровень прибыли при незначительных затратах на определение цены и маркетинговую кампанию.

2. «Снятие сливок».

Данная стратегия заключается в постепенном привлечении разных рынков:

- установка максимальной цены на товар;
- рекламирование товара, как уникального;
- с понижением спроса снижение цены;
- изменение рекламы с целью привлечения следующей группы покупателей.

Суть стратегии - получение максимально высокой прибыли в кратчайший срок при низкой конкуренции, когда другие предприятия не осуществляют продажу такого же товара.

Для реализации этого вида стратегии необходимо наличие следующих условий:

- реализуемый товар должен быть принципиально новым;
- издержки производства на первом этапе не должны быть высокими;
- необходимо наличие низкого уровня конкуренции;
- необходимо наличие у предприятия, реализующего данный вид товара, денежных средств для проведения рекламной кампании.

Данная стратегия в большей степени подходит для применения в отношении тех товаров, которые имеют короткий жизненный цикл. Стратегия применяется в отношении товаров длительного пользования и высокотехнологичных.

3. Стратегия внедрения товара на рынок.

Данный вид стратегии называется также стратегией прорыва или ценообразованием вытеснения. Суть стратегии:

- установление автопредприятием предельно низкой цены на товар;
- завоевание значительной доли рынка;
- снижение себестоимости товара.

Стратегия считается достаточно рискованной, так как рассчитана на длительный период (соответственно длительный срок окупаемости основных фондов) и возможно более высокую конкуренцию.

Для успешной реализации данной стратегии необходимы высокая емкость рынка, эластичный спрос, а также наличие возможности экономии на масштабах производства.

Данная стратегия используется, если предприятие обладает:

- товаром/услугами с продолжительным жизненным циклом;

- достаточными объемами основных фондов для увеличения производства.

Отрицательное последствие использования этой стратегии автотранспортным предприятием - ценовая жесткая конкуренция.

При выходе автопредприятия на внешний рынок необходимо:

- привлечь внимание потребителей, снижая цены на реализуемые товары и услуги;

- снизить доли предприятий-конкурентов на рынке данного вида товара;

- установить рыночное равновесие с более низким уровнем цен, что конечно невыгодно не всем участникам рынка, реализующих данный вид услуги/товара.

По указанной причине применение данного вида стратегии приводит:

- к общему уменьшению цен на данный вид товара/услуги;

- к снижению рентабельности данной отрасли.

При этом доли рынка предприятий-конкурентов могут быть неизменными. Поэтому предприятия предпочитают использование методов неценовой конкуренции.

Стратегия ценовой конкуренции эффективна в применении автопредприятием в тех случаях, когда снижение цен позволит расширить рынок сбыта. Тогда, даже если конкуренты также предпримут ответное снижение цен, при сохранении той же доли рынка абсолютная величина объема сбыта фирмы может увеличиться.

В случае если у автопредприятия имеется технологическое преимущество, которое позволяет снизить издержки в сравнении со среднеотраслевым уровнем издержек, то предприятие имеет значительный запас для снижения цен и может в течение длительного периода держать низкие цены и вытеснить конкурентов.

4. Субъективная оценка товара покупателем.

Эта стратегия исходит из отношения покупателя к товару. Суть стратегии:

- покупатель сравнивает расходы на приобретение товара/услуги с субъективной оценкой рассматриваемого товара;

- цена товара должна обеспечивать лучшее соотношение качества товара, его преимуществ и затрат покупателя на приобретение данного товара.

Стратегия базируется на:

- спросе;

- неценовых методах конкуренции.

Для реализации стратегии автотранспортному предприятию необходимо определить стоимостные и качественные представления потребителей в отношении данного товара, его свойств и полезности.

Сложность реализации данной стратегии заключается в определении субъективного восприятия товара покупателем.

Использованные источники:

1. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия): учебник. 6-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2012. 416 с.
2. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2013. 440 с.
3. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Леднев В.А. Экономика и финансы предприятия: учебник / под ред. Т.С. Новашиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2014. 352 с.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

**ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация. В статье рассматриваются показатели финансовой устойчивости автотранспортного предприятия в России в современных условиях.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, финансовый анализ.

Принято считать, что финансовая устойчивость (ФУ) формируется в процессе производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия (АТП) и служит необходимой характеристикой, свидетельствующей о постоянном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами, эффективном их использовании в процессе производства и реализации продукции.

Абсолютные показатели ФУ - показатели, которые характеризуют степень обеспеченности запасов, затрат источниками их финансирования.

С целью характеристики источников формирования запасов определяют основные показатели:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) характеризует чистый оборотный капитал - разница между капиталом и резервами и внеоборотными активами. Наличие оборотных средств рассчитывается:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВНА}, \quad (1)$$

где СОС – собственные оборотные средства на конец расчётного периода;

СК – собственный капитал (итог раздела III баланса - строка 1300);

ВНА – внеоборотные активы (итог раздела I баланса - строка 1100).

2) Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД) - увеличение предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов:

$$\text{СДИ} = \text{СК} - \text{ВНА} + \text{ДКЗ} \text{ или } \text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДКЗ}, \quad (2)$$

где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы (итог раздела IV баланса – строка 1400);

3) Общая величина источников формирования запасов:

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ}, \quad (3)$$

Где ККЗ – краткосрочные кредиты и займы (итог раздела V баланса – строка 1500).

Этим показателям наличия источников формирования запасов соответствуют показатели обеспеченности запасов источниками их формирования:

1) Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - 3, \quad (4)$$

где ΔСОС – прирост (излишек) собственных оборотных средств;

3 – запасы (строка 1210 + строка 1220 – строка 12605).

2) Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (ΔСДИ):

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - 3, \quad (5)$$

3) Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ΔОИЗ):

$$\Delta \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - 3 \quad (6)$$

Затем определяется трёхкомпонентный показатель типа финансовой ситуации (М):

$$\text{М} = (\Delta \text{СОС}, \Delta \text{СДИ}, \Delta \text{ОИЗ}), \quad (7)$$

Такая модель определяет тип ФУ АТП. Выделяют следующие типы ФУ (см. табл. 1).

Таблица 1

Типы ФУ АТП

Тип финансовой устойчивости	Трёхмерная модель	Источник финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1, 1, 1)$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов
Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0, 1, 1)$	Собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заёмных средств. Высокая доходность деятельности.

А3. Медленно реализуемые активы (наименее ликвидные активы) – статьи из раздела II баланса «Оборотные активы», которые включают запасы и НДС плюс долгосрочные финансовые вложения минус расходы будущих периодов.

А4. Труднореализуемые активы – это активы, предназначенные для длительного использования в хозяйственной деятельности АТП в течение относительно продолжительного периода времени. Первый раздел баланса минус долгосрочные финансовые вложения плюс долгосрочная дебиторская задолженность плюс расходы будущих периодов.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1. Наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства минус доходы будущих периодов и оценочные обязательства.

П2 – краткосрочные заемные средства и кредиты банков.

П3 – долгосрочные заемные средства.

П4 – постоянные пассивы – статьи раздела III баланса плюс доходы будущих периодов.

Таким образом, АТП ликвидно, если текущие активы превышают краткосрочные обязательства. АТП может быть ликвидным в большей или меньшей степени, поскольку в состав текущих активов разные оборотные средства, среди которых имеются легкорезализуемые и труднореализуемые для погашения внешней задолженности.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ГРУЗОВОЙ ТРАНСПОРТ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

Аннотация. В статье анализируется современное состояние транспорта Иркутской области в общем и грузового транспорта, в частности.

Ключевые слова: транспорт, Иркутская область, грузооборот, грузоперевозки.

Иркутская область имеет важное экономическое значение, основными отраслями специализации области являются лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, горнодобывающая промышленность, машиностроение и др. По ВРП на душу населения Иркутская область занимает 20-е место среди 83 субъектов Федерации, по показателю среднедушевых доходов — 21-е место [2]

Отличительной особенностью Иркутской области от других регионов Российской Федерации является наличие широкого спектра запасов ресурсов. Большинство сфер производственного сектора экономики региона

представлено крупными предприятиями, специализирующимися на выпуске экономически значимых видов продукции (см. рис. 1)



Рисунок 1. Экономика Иркутской области [2]

Основным транспортом в грузообороте Иркутской области является железнодорожный, общий объем перевозок которого в год составляет порядка 70 млн. т. грузов. Доля в общем объеме областных перевозок составляет почти 84%, автомобильного транспорта - 10%, внутренне водного - 6%, авиационного - 0,02%. Транссибирская железнодорожная магистраль – главная магистраль региона. Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования составляет более 2,5 тыс. км. Грузооборот в Иркутской области за последние 5 лет рассмотрен в табл. 1.

Таблица 1. Грузооборот предприятий транспорта общего пользования [1]

Год	Грузооборот млн. т./км
2010	120571,3
2011	129449
2012	123254,7

2013	134344,1
2014	111588,5

Динамика отправки грузов рассмотрена рис. 2.

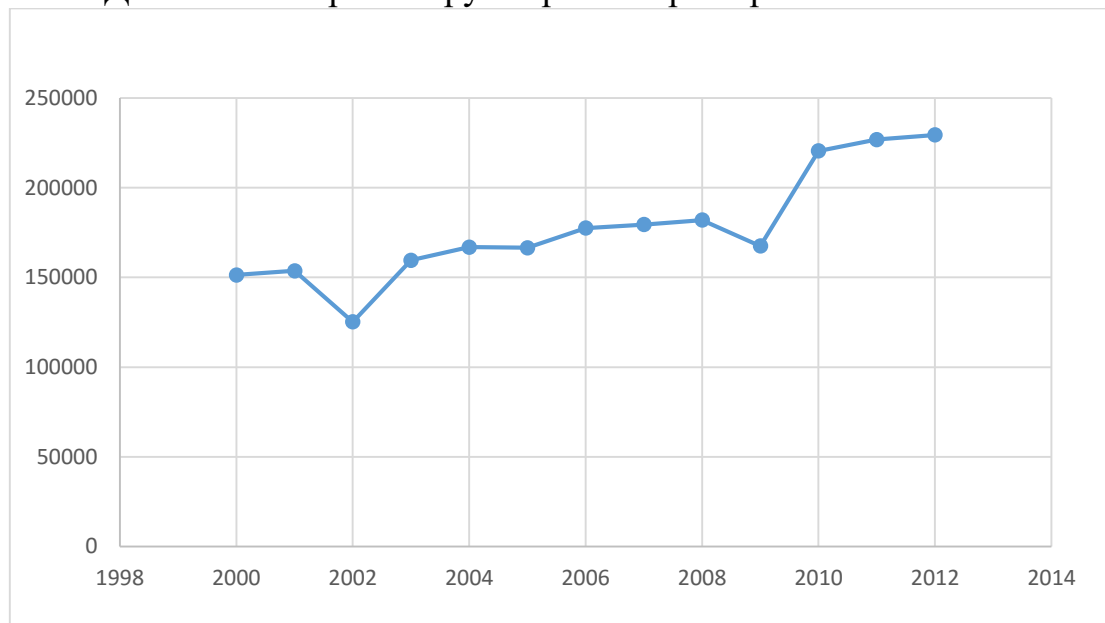


Рисунок 2. Динамика объемов отправки грузов, в тыс. т.

По данным рис. 2 можно заметить «провалы» в 2002 и 2009 гг. Причиной сложившейся ситуации стала стагнация деловых контактов и отмена договоренностей в сфере поставок, снижение объемов поставок и, соответственно, снижение уровня реализации транспортных услуг. Отмечу, что на величине отправок грузов этот фактор редко отражается в первые месяцы кризиса.

Например, ситуация в 2009 г. была «подготовлена» конфликтом в Грузии, а в 2014 г. – конфликтом на Украине.

Необходимо отметить, что каждый год уровень внутрирегионального потребления товаров и услуг, количество федеральных и региональных логистических операторов, а также расположение объектов инфраструктуры грузовых перевозок меняются. Также оказывают заметное влияние внешнеэкономические факторы, происходят изменения в экономическом и политическом пространстве, которые оказывают воздействие на расположение перевалочных пунктов перевозок, их стабильность и надежность.

В результате объединение логистических операторов в рамках сетевого транспортно-логистического кластера станет наиболее эффективным подходом к повышению надежности поставок.

Таким образом, можно заключить, что максимальный объем грузооборота в Иркутской области был достигнут в 2013г. и составил 134

млрд. т.-км. Влияние политического фактора отчетливо прослеживается в статистике грузооборота региона.

Использованные источники:

1. Динамика грузооборота предприятий транспорта общего пользования. URL: <http://irkutskstat.gks.ru/>
2. Экономика. URL: <http://www.irkobl.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОНИКНОВЕНИЕ РОССИЙСКОГО
АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ**

Аннотация. В статье рассматриваются факторы, которые влияют на проникновение на внешний рынок российским автотранспортным предприятиям.

Ключевые слова: факторы, транспорт.

При выборе стратегии выхода на внешний рынок автопредприятие должно учитывать факторы, которые влияют на его внешнеэкономическую деятельность.

В зависимости от сферы влияния на деятельность предприятия, которое собирается проникнуть на внешний рынок, факторы подразделяются на:

- экономические факторы: темпы инфляции и дефляции, реальность бюджетного баланса, стабильность курса российского рубля, уровень ставок по кредитным операциям, тенденции изменения тарифов на транспортные услуги и энергоресурсы, налоговые ставки, таможенная политика.

- политические факторы: методы государственного регулирования в России, льготные экономические режимы в стране и регионах, инвестиционная политика страны предполагаемого рынка сбыта.

- рыночные факторы: форма рынка, интенсивность конкуренции, цены на факторы производства, динамика спроса и предложения, антимонопольная политика, уровень потенциальной конкуренции, распределение долей товарного рынка между участниками, стабильность рынка.

- производственно-технологические факторы: состояние производства на внешних для предприятия участках технологических цепей, возможности новых технологических разработок, уровень технологии конкурентов, темпы обновления технологии, наличие возможности быстрой конверсии деятельности и расширения производства у конкурентов.

- конкурентные факторы: мотивы предприятий, возможность рефлексивного воздействия со стороны предприятий-конкурентов, степень

«слабости» конкурента, готовность конкурента сочетать кооперативное и конкурентное поведение, сила и скорость защитной реакции конкурента, имидж компании.

- международные факторы: возможности и ограничения в результате деятельности международных и региональных организаций, изменения валютного курса и политических решений в странах, которые выступают в роли инвестиционных объектов/рынков, зарубежные стратегии защиты/расширения компаний/отраслей.

- социальные факторы: социальная напряженность в обществе, уровень предложения на рынке рабочей силы, защита прав потребителей, степень неравенства различных социальных групп, активность профессиональных союзов в защите прав трудящихся.

Факторы, оказывающие влияние на внешнеэкономическую деятельность, также классифицируются как внутренние и внешние. [4]

Внутренние факторы предприятия: размер, опыт, вид товара/услуги.

Размер предприятия является критерием для определения наличия у данного предприятия средств, наличие которых способствует выходу на зарубежные рынки. Если предприятие небольшое, то в таком случае лучше осуществлять внешнеэкономическую деятельность посредством экспортных операций, поскольку данные предприятия не располагают достаточным количеством средств для осуществления контроля над операциями. [2]

Наличие у предприятия опыта, который был приобретен предприятием при осуществлении других внешнеэкономических операций, имеет преимущественное значение перед теоретическими познаниями. Таким предприятия имеют меньшие расходы на внешнеэкономическую деятельность за счет уже приобретенных навыков, умений, порождающих уверенность при обслуживании зарубежных рынков. [4]

В свою очередь, характеристика производимой продукции (соотношение стоимости и веса, подверженность порче) влияют на выбор способа участия предприятия в международных операциях.

Внешние факторы, влияющие на внешнеэкономическую деятельность автопредприятия:

- факторы зарубежной социально-экономической политической среды стран/стран-партнеров;

- факторы внутренней российской среды: экспортно-импортная политика государства, система налогообложения ВЭД и др.;

- факторы международной среды: унифицированные правовые нормы в области перемещения товаров, капитала, рабочей силы, технологии, информации, защиты окружающей среды и др; различные отраслевые правила, конвенции, соглашения и т.п., влияющие на международную предпринимательскую деятельность.

Использованные источники:

1. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия): учебник. 6-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2012. 416 с.
2. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2013. 440 с.
3. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Леднев В.А. Экономика и финансы предприятия: учебник / под ред. Т.С. Новашиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2014. 352 с.
4. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / И.Н. Иванов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются показатели деловой активности автотранспортного предприятия в России в современных условиях.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, финансовый анализ.

В настоящее время в России в условиях кризиса для оценки эффективности деятельности автотранспортного предприятия (АТП) рассматривают показатели деловой активности (ДА) и рентабельности.

ДА АТП - это комплексная, динамическая характеристика предпринимательской деятельности АТП и эффективности использования его ресурсов. Уровни ДА АТП отражают фазы жизненного цикла и показывают степень адаптации его к рыночным условиям и качество управления.

ДА АТП прослеживается в его динамичности развития, достижения поставленных целей, скорости оборота средств. Оборачиваемость средств, вложенных в имущество организации, оценивается:

а) скоростью оборота – количество оборотов, который делает за анализируемый период капитал АТП или его составляющие;

б) периодом оборота – средний срок, за который они возвращаются в хозяйственную деятельность АТП денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

Финансовое положение АТП, его ликвидность, платежеспособность зависят, насколько быстро средства, которые вложены в активы, превращаются в реальные деньги.

ДА АТП измеряется системой количественных и качественных критериев. Приемы проведения оценки ДА рассмотрены на рис. 1.

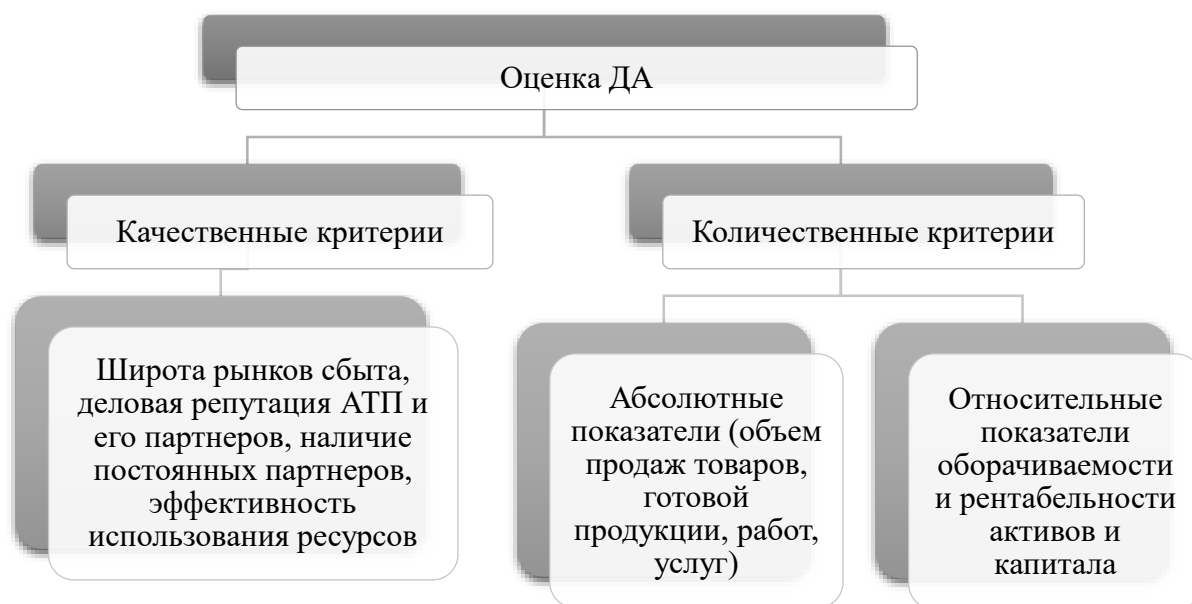


Рис. 1. Приемы проведения анализ деловой активности предприятия

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей ДА оценивается соответствие оптимальному соотношению, которое получило название «золотое правило экономики организации»:

$$T_p > T_v > T_a \quad (1)$$

где T_p , T_v , T_a – темпы роста соответственно прибыли до налогообложения, выручки от продаж и активов.

Прибыль АТП должна возрастать существенно более высокими темпами, чем объем продаж и имущество. А значит, затраты производства и обращения должны сокращаться, а ресурсы АТП использоваться более рационально. Однако, на практике даже у стабильно прибыльного АТП возможны отклонения от указанного соотношения.

Относительные показатели ДА характеризуют уровень эффективности использования ресурсов АТП, оцениваемые с помощью показателей оборачиваемости. Чем быстрее оборачиваются средства АТП, тем больше продукции/услуг реализует при той же сумме вложений.

Эффективное управление оборачиваемостью активов предоставляет возможность АТП в меньшей степени зависеть от внешних источников финансирования и повышать свою ликвидность.

Финансовые результаты деятельности АТП характеризуются показателями прибыли и рентабельности, которые создают основу для экономического развития. АТП получают прибыль от реализации продукции/работ/услуг/других видов деятельности.

В ходе реализации основной деятельности АТП получает валовую прибыль, на основе которой после корректировки на сумму управленческих и коммерческих расходов формируется прибыль от продаж. В результате все доходы и расходы АТП формирует прибыль, которая облагается налогами и обязательными платежами.

После уплаты всех обязательных платежей в распоряжении АТП остается чистая прибыль, из которой выплачиваются дивиденды собственникам бизнеса и на его развитие.

Анализ финансовых результатов АТП завершается оценкой эффективности деятельности на основе показателей рентабельности.

Показатели рентабельности АТП - относительные характеристики финансовых результатов АТП, которые отражают эффективность предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат. Они более полно характеризуют результаты хозяйствования АТП, величина которых показывает соотношение эффекта с имеющимися или использованными ресурсами.

Заключительный этап анализа - оценка вероятности несостоятельности АТП.

Банкротство АТП - неспособность АТП платить по долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основной признак - неспособность АТП обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей, по истечении которого кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании АТП-должника банкротом.

В соответствии с действующим российским законодательством о банкротстве предприятий для диагностики их несостоятельности применяются показатели: коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственным оборотным капиталом и восстановления (утраты) платежеспособности.

При этом за рубежом для оценки риска несостоятельности предприятий используются факторные модели, которые разработаны с помощью многомерного дискриминантного анализа, которые будут использованы при диагностике вероятности банкротства предприятий.

Подхалюзина В.А., к.э.н.

доцент

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЗЕМНОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье проводится экономический анализ состояния наземного пассажирского транспорта в современных условиях.

Ключевые слова: транспорт, пассажирский транспорт, Московская область.

Пассажирский транспорт любой страны, в том числе России, нацелен на удовлетворение потребности населения. А как известно, глобальной

целью государственного регулирования является улучшение благосостояния населения страны. Транспорт удовлетворяет потребности населения в передвижении населенному пункту или между ними. Что касается наземного городского пассажирского транспорта общего пользования Московской области, то в 2013 году пассажиропоток составил почти 438 млрд. чел. В 2014 году объем пассажиропотока Московской области «Мострансавто» - 463 млрд. чел, что превышает почти на 6 % 2013 год, включая 212 млн. пассажиров, имеющих льготы по оплате проезда.

По данным Росстат число пассажиров, которые ежедневно пользуются наземным транспортом, выросло в январе-феврале 2015 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 3%. В настоящее время 5,8 млн. пассажиров в будний день пользуются наземным транспортом, это примерно на 3% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Транспортное обслуживание населения Московской области осуществляют 222 перевозчика различных форм собственности. Меры социальной поддержки в форме бесплатного проезда для отдельных категорий граждан на автомобильном и городском электрическом транспорте Московской области предоставляются на 1 265 регулярных маршрутах, в том числе:

- муниципальные маршруты - 786
- межсубъектные и межмуниципальные маршруты - 465

Объем перевозок по муниципальным маршрутам в 2014 году составил 267 млн. поездок:

1. Платные пассажиры 112 млн. поездок.
2. Льготники 155 млн. поездок.

Объем перевозок по межсубъектным и межмуниципальным маршрутам в 2014 году составил 178 млн. поездок:

1. Платные пассажиры 94 млн. поездок.
2. Льготники 84 млн. поездок.

Расходы бюджета Московской области на реализацию мер социальной поддержки в форме бесплатного проезда для отдельных категорий граждан на автомобильном и городском электрическом транспорте Московской области в 2014 году составили 7 674 млн. рублей, в том числе:

1. На муниципальных маршрутах 4 461 млн. руб.
2. На межсубъектных маршрутах 3 213 млн. руб.

План поставок новых автобусов в 2014 году выполнен на 100% – было закуплено 455 автобусов. Кроме того, в Московскую область вышли на пассажирские маршруты 709 новых комфортабельных автобусов ГолАЗ, закупленных в 2013 году для обслуживания Зимних Олимпийских игр, и после завершения Олимпиады направленных в Подмоскowie.

Таким образом, общее число новых комфортабельных транспортных средств, пополнивших автобусный парк «Мострансавто», в минувшем году составило 1164 автобуса.

Теперь. остановимся подробнее на железнодорожном транспорте пригородного сообщения МО. Ежедневно в московском регионе более 1,5 млн. человек пользуется электричками. При этом население 26 крупнейших городов Московской области формирует 70 % пассажиропотока. Всего на территории области находятся 397 станций и остановочных пунктов железной дороги. Ежегодно в Московской области перевозится около 400 млн. пассажиров, курсирует свыше 2000 электропоездов в сутки. В среднем каждый житель Московской области 62 раза в год пользуется электропоездом.

По территории Московской области проходит 11 железнодорожных направлений, находится 369 остановочных пунктов, 759 пассажирских платформ (65,5% их общего количества по Дирекции), 412 билетных касс (49,5%), мостов, тоннелей, переходов - 75. Эксплуатационная длина ж.д.путей 2172,4 км. Железнодорожный транспорт обеспечивает: дальнейшее междугороднее и местное пассажирское сообщение, пригородные перевозки (до 70 % всех связей Москва — область), до 40 % местной грузовой работы. Включает 11 магистральных направлений.

Индекс потребительских цен на проезд в пригородном поезде, разовая поездка (в один конец) за 3 зоны от начальной станции (15-30 км) составляет от декабря 2014 года к ноябрю 2014 года 100,0%, а к декабрю 2013 года 106,1%. Ежегодный объем перевозок на 2014 год составляет 654 млн. поездок из них:

1. Платные пассажиры 628 млн. поездок.
2. Льготники 26 млн. поездок.

Транспортное обслуживание населения Московской области осуществляют 3 пригородных железнодорожных компании:

1. ОАО "Центральная пригородная пассажирская компания".
2. ОАО "Московско-Тверская пассажирская компания".
3. ООО "Аэроэкспресс".

Электрички в Московской области ездят по 315 маршрутам и останавливаются на 483 железнодорожных станциях и остановочных пунктах. Рост пассажиропотока на электричках Центральной и Московско-Тверской пригородных пассажирских компаний в 2014 году составил почти 2% и достиг 10,5 миллионов человек.

В 2014 году электропоездами Центральной и Московско-Тверской пригородных пассажирских компаний в Московской области перевезено 635,4 миллиона пассажиров. По сравнению с 2013 годом, когда этими компаниями было перевезено 624,9 миллиона человек, рост пассажиропотока составил 10,5 миллионов. Центральная пригородная пассажирская компания (ЦППК) в 2014 году перевезла в Московской области 594,7 миллиона человек (в 2013 году – 586,3 миллиона).

Количество пассажиров, перевезенных в Подмосковье в 2014 году Московско-Тверской пригородной пассажирской компанией (МТППК), составило 40,7 миллиона человек (в 2013 году – 38,6 миллиона).

В 2014 году услугами ООО "Аэроэкспресс" воспользовалось 19,7 млн. человек. Из них 16,6 млн. пассажиров было перевезено в аэропорты Москвы. Доля компании на рынке перевозок по итогам 2014 года составила 25,46%. Объем перевозок в 2014 году льготников составил 26 млн. поездок из них:

1. ОАО «ЦППК» 25 млн. поездок
2. ОАО «МТППК» 1 млн. поездок.

Меры социальной поддержки в форме бесплатного проезда для отдельных категорий граждан МО на железнодорожном транспорте пригородного сообщения предоставляются на 311 регулярных маршрутах. Расходы бюджета Московской области на реализацию мер социальной поддержки в форме бесплатного проезда для отдельных категорий граждан МО на железнодорожном транспорте пригородного сообщения в 2014 году составили 1 708 млн. рублей, в том числе:

1. ОАО «ЦППК» 1 598 млн. руб.
2. ОАО «МТППК» 110 млн. руб.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Состояние транспорта является одним из важнейших показателей развития экономики региона. За последние 3 года несмотря на увеличение кол-ва собственных автомобилей на дороге, растет пассажиропоток на наземном транспорте. За период с 2013 по 2014 год рост пассажиропотока на наземном городском автомобильном транспорте составил около 6%. Обеспечение отдельных групп пассажиров льготными проездными билетами: по показателям 2014 года кол-во поездок льготниками по муниципальным маршрутам 155 млн. из 267 млн. поездок, а это в свою очередь почти 72% льготных поездок. В результате вложения бюджета МО на реализацию мер социальной поддержки в 2014 году они составили 7 674 млн. рублей, в том числе: на муниципальных и межсубъектных маршрутах. Также, заметен рост пассажиропотока на железнодорожном транспорте. В компании ОАО «ЦППК» пассажиропоток по сравнению с 2013 годом вырос почти на 2%, а в компании ОАО «МТППК» рост на 5, 5 %. Несмотря на некомфортные пригородные поезда, они все же имеют и свои плюсы такие как: невысокая стоимость проезда, высокая скорость, льготные проездные билеты для отдельных категорий граждан. Объем перевозок льготников по 2 компаниям в 2014 году составил 26 млн. поездок. Также поддержка Московской области расходы бюджета региона на реализацию мер социальной поддержки на железнодорожном транспорте пригородного сообщения в 2014 году составили 1 708 млн. руб.

Использованные источники:

1. Росстат МО <http://www.msko.gks.ru/>

2. Правительство МО. URL <http://mosreg.ru/>
3. Министерство транспорта МО. URL <http://mt.mosreg.ru/>
4. Транспорт Московской области. URL: <http://www.os1.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Аннотация. В статье рассматривается влияние рисков на эффективность автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: риск, транспорт.

Формирование потенциала деятельности компании на международном рынке - это серьезный вызов для любого современного предприятия. Используя интернационализацию как пусковой механизм важных качественных изменений, предприятия могут стать площадкой развития международных связей на уровне регионов (особенно это касается приграничных территорий), укрепить потенциал в преодолении новых вызовов глобализации [3.с. 118].

Но любая деятельность автопредприятия связана с риском.

Объект риска в деятельности современных компаний – это тот актив, собственность, вещь, нематериальное право и т.п., по отношению к которому инвестиционный риск может возникнуть. Примеры объектов: бизнес, валютные активы и т.п. [4.с. 50]

Субъект риска в деятельности современных компаний – лицо, которое владеет объектом или каким-либо образом заинтересовано в этом проекте. Субъектом риска может быть владелец проекта, наемный менеджер, специалист по управлению проектами и т.п.

Поэтому категория риска в деятельности современных компаний используется в менеджменте при:

- оценке проектов в деятельности современных компаний;
- формировании выбора в деятельности современных компаний;
- выборе инструментов в деятельности современных компаний;
- принятии решений и т.д.

В рамках современного менеджмента риск в деятельности современных компаний рассматривается только в сознании конкретного субъекта риска по отношению к конкретному объекту риска:

- Во-первых, субъект как-то описывает и оценивает для себя объект, как-то им управляет, то есть принимает решение об управлении объектом. Например, если субъект – совет директоров проекта, то он может

принять решение о страховке по проекту, реорганизации или просто решить создать механизм управления риском.

– Во-вторых, после того, как субъект принял какое-то решение о своем проекте, то для оценки риска, субъекту необходимо для себя определить какие виды опасностей могут угрожать объекту. Причем, конечно, из них надо выделить только значимые. Для предприятия опасностью является, например, падение цен, на его продукцию, изменение законодательства, приводящее к невозможности дальнейшего производства, массовые увольнения и забастовки и др. [5.с. 55]

Для управления рисков в деятельности современных компаний важны только те опасности, которые субъект сам выделил по отношению к своему объекту риска, другие для оценки риска не важны, так как сам субъект не счел их таковыми. Значит, опасность (риск в деятельности современных компаний) уникальны, индивидуальны, существуют только для данного объекта риска по отношению в данному субъекту. Они, конечно же, могут быть разными с точки зрения различных субъектов. Риск принятого решения об объекте – это все опасности, которые субъект посчитал важными для объекта. Лучше сказать, что риск – это мера всех опасностей, приписанных субъектом риска объекту риска.

Под опасностью (неблагоприятным исходом) понимается субъективное представление о возможности утраты свойств объектом инвестиционных рисков. Тогда можно также сказать, что риском называется как сама опасность утраты свойств объектом, так и мера этой опасности [3.с. 119].

Если опасность, которой соответствует риск, стала реальностью (произошла), то говорят, что риск в деятельности современных компаний реализовался или что произошла реализация риска.

Риск в деятельности современных компаний может быть как качественным описанием опасностей – критического влияния (например, «более опасен», «очень опасный исход»), так и количественным. Риск в виде числа позволяет сравнивать между собой различные виды рисков (можно сравнить риски, сказать, какой больше или меньше).

При наличии рисков в деятельности современных компаний существует возможность качественно и количественно определять степень вероятности каждого варианта. Этой возможности сопутствуют три следующих условия:

- присутствие неопределенности;
- обязательный выбор альтернативы, к которой также относится отказ от выбора;
- наличие условий, при которых возможно оценить вероятность существующих альтернатив [6.с. 68].

Риски в деятельности современных компаний по своей природе формируются при следующих ситуациях: субъект, делающего выбор из предложенных альтернатив, имеет объективные вероятности реализации ожидаемого результата. Такие вероятности не зависят полностью от данного проекта: уровень инфляции, политические события, конкуренция и т.д.

Вероятности реализации предполагаемого результата могут быть получены только с помощью субъективных оценок.

Субъектные вероятности прямо характеризуют риск в деятельности современных компаний: потенциал или организация процесса.

Субъект рисков в деятельности современных компаний располагает как субъективными, так и объективными вероятностями в процессе выбора альтернативы. С помощью этих видоизменений риска субъект выбирает альтернативы с целью реализовать его. Из этого вытекает, что риск существует как на стадии принятия решения о выборе, так и на стадии реализации выбора. Следовательно, риск в деятельности современных компаний - это поступок, действие, деяние, реализуемое в условиях выбора. При наличии альтернатив субъект инвестиционных рисков надеется на положительный исход. Но, в случае неудачи существует опасность быть в худшем положении, чем до выбора [1.с. 59].

Существует и другое, более полное толкование рисков в деятельности современных компаний. Его определяют как деятельность, которая в ситуации неизбежного выбора помогает преодолеть неопределенность. Здесь имеется возможность качественно и количественно оценить вероятность достижения ожидаемого результата, а также неудачи и степени отклонения от цели [2.с. 16]. Это определение дает возможность выделить главные элементы, составляющие сущность и природу понятия «риск в деятельности современных компаний»:

- Неуверенность в осуществлении задуманной цели.
- Возможность достижения желаемого исхода.
- Вероятность отклонения от ожидаемой цели, ради которой осуществлялся выбор (отрицательное и положительное).
- Возможность потерь и утрат, которые могут возникнуть при осуществлении выбора, особенно если он сделан в условиях явной неопределенности.
- Решение о принятии решения, где присутствует риск, принимается при идентификации и сопоставлении возможных затрат и доходов. Важно отметить, если риск не сопровождается расчетами, то он чаще всего приводит к неудаче и может принести определенные потери.

Использованные источники:

1. Арехина И.А. Риски изменений на различных этапах жизненного цикла предприятия // Деньги и кредит. - 2011. - N 5. - С.58-61.

2. Владимиров В.А., Воробьев Ю.Л., Малинецкий Г.Г. и др. Управление риском. Риск, устойчивое развитие, синергетика. М.:Наука,2009. – 214 с.
3. Гринева Н.В. Управление рисками в инновационной деятельности // Вестн. Моск. ун-та. Сер.6. Экономика. - 2008. - N 6. - С.118-129.
4. Завьялов Ф.Н. Риски в экономике: методы оценки и расчёта: учебное пособие / Ф.Н. Завьялов. – Ярославль: Издательство Ярославского гос. ун-та (ЯрГУ), 2011. – 350 с.
5. Рискология (управление рисками): Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов – М.: Издательство «Экзамен», 2010. – 384 с.
6. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации. М.: Форум, 2009. – 348 с.
7. Страхование предпринимательских рисков. Под ред. А. И. Муравьева. СПб.: Лань, 2009. – 367 с.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ ПЛАНА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается методика финансового оздоровления автотранспортного предприятия в условиях кризиса.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, финансовое оздоровление.

В настоящее время финансовое оздоровление (ФО) автотранспортного предприятия (АТП) также важно, как повышение эффективности его функционирования в условиях кризиса. Методика разработки плана финансового оздоровления компании имеет определенную специфику (см. рис. 1).



Рис. 1. Этапы ФО АТП.

Особенности методики полностью зависят от ситуации, в которой находится АТП. Обычно план ФО составляется в расчете на благоприятную

ситуацию в рамках реализации инвестиционного проекта. ФО АТП, которое не платежеспособно, существенно отличается. В этом случае план составляется с целью выхода из финансового кризиса.

Первая фаза планирования - определение причин неплатежеспособности. Подготовка плана ФО АТП предусматривает проведение финансового анализа и выделение перспективных направлений развития.

В рамках плана ФО изучается транспортная отрасль, тенденции развития целевых рынков и их сегментов, проводится анализ динамики спроса на транспортные услуги, а также анализ наличия у АТП устойчивых источников дохода, клиентской базы, возможностей по привлечению новых клиентов и выходу на новые рынки.

В план ФО АТП включается:

- сравнение направлений повышения доходности;
 - выбор оптимального направления развития в соответствии с существующей материально-технической базой, квалификацией персонала, уровнем применяемых технологий;
 - описание текущей материально-технической базы АТП, включая здания, сооружения, оборудование, уникальные технологии, договоренности с поставщиками и потребителями и другие факторы, которые обеспечивают конкурентные преимущества на рынке транспортных услуг;
 - анализ структуры и динамики расходов с целью выбора и обоснования направления сокращения расходов в период санации и в ходе дальнейшей деятельности;
 - анализ дебиторской задолженности АТП и возможностей по взысканию.
- разработка план мероприятий по ФО АТП.

Для ФО АТП необходимо решить задачи:

- снизить издержки производства;
- продать дочерние компании и доли в капитале других предприятий;
- продать незавершенное строительство;
- оптимизировать количество персонала;
- продать избыточное оборудование и материалы;
- передать в аренду неиспользуемые производственные площади;
- оптимизировать дебиторскую задолженность.

Кроме того, для продолжения производства могут быть необходимыми проведения капитального ремонта, замена устаревших основных фондов или модернизация производственных мощностей.

Необходимо отметить, что для каждой из предложенных мер:

- детально описываются возможные способы их реализации;
- оцениваются сроки выполнения рассматриваемых задач;
- анализируются возможности привлечения внешнего финансирования, которое необходимо для реализации программы ФО.

План ФО АТП излагается в разделах:

1. Продукты и услуги: детальное описание продукции/услуг с указанием способов использования и привлекательности в глазах потребителей.

2. Маркетинговый план: анализ целевой рыночной позиции, маркетинговой стратегии, прогноз объемов продаж и бюджета маркетинга, включая затраты на сбыт и распределение, а также бюджет антикризисной программы в области маркетинга.

3. Производственный план: оценка целевого производственного потенциала, производственная стратегия, прогноз формирования и использования материальных факторов предприятия, включая бюджет антикризисной программы и проект прямых материальных затрат.

4. Организационный план: описание целевого потенциала, стратегии управления и кадровая политика, проект расходов на управление. Это наиболее существенный параграф, который содержит описание стратегии управления и кадровой политики. Для неплатежеспособного АТП это область радикальных решений.

5. Финансовый план: объединение данных по всем прогнозам и проектировкам, включая все специальные бюджеты антикризисных функциональных программ, раскрытие прогнозную финансовую картину в формах отчетов о доходах и расходах, движении денежных средств, расчетного баланса.

Важная часть плана - анализ основных показателей эффективности работы АТП в период выполнения программы ФО и расчет финансовых результатов реализации предлагаемого плана. При разработке плана рассчитываются коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами на момент начала выполнения программы ФО и ожидаемых значений после ее реализации. Также рассчитывается величина чистого денежного потока для каждого месяца работы и составляется отчет о финансовых результатах.

В результате подготовки плана ФО предприятие получает конкретную программу действий по выходу из кризисной ситуации, что способствует пониманию целевых ориентиров деятельности и текущих задач.

В результате разработки такого плана ФО и оценки эффективности работы АТП, которая будет достигнута в случае успешной реализации всех рекомендаций, которые могут оказаться полезными для привлечения финансирования, получения льгот, дотаций и отсрочек по погашению кредитов и по платежам в бюджет.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ МОСКВЫ

Аннотация. В статье анализируется Программа развития транспортной системы Москвы, а также определяются основные направления развития.

Ключевые слова: Москва, транспорт, транспортная система.

В 2011 году Правительство Москвы начало реализацию крупнейшей в Европе программы развития общественного транспорта и реконструкции дорог. Программа развития транспортной системы рассчитана на период с 2011 по 2020 год, основные задачи которой:

- создание современного пешеходного пространства в центре Москвы и по всему городу;
- развитие комфортного и доступного общественного транспорта – метро, автобуса, троллейбуса и трамвая;
- улучшение городских и пригородных железнодорожных перевозок и организация пассажирского движения по Малому кольцу Московской железной дороги;
- повышение пропускной способности дорожной сети, в первую очередь для общественного транспорта;
- создание единого парковочного пространства, включающего места для автомобилей во дворах и на улицах, а также перехватывающие парковки на крупных транспортно-пересадочных узлах;
- снижение аварийности и травматизма на дорогах;
- создание условий для развития велосипедного движения – дорожек, парковок, проката;
- реализация единой программы развития транспортной системы для Москвы и Московской области.

Основные мероприятия программы:

- создание новых пешеходных и велосипедных маршрутов;
- строительство более 160 км новых линий и 79 новых станций метро;
- переход метрополитена на использование вагонов нового поколения;
- обеспечение регулярности, высокой скорости и комфорта движения наземного общественного транспорта, включая организацию выделенных полос;
- переход наземного общественного транспорта на низкопольные автобусы, троллейбусы и трамваи;

- модернизация пригородного железнодорожного сообщения и организация пассажирских перевозок на Малом кольце Московской железной дороги;

- строительство и реконструкция городских дорог;

- организация свыше 250 современных транспортно-пересадочных узлов;

- создание дополнительных мест для парковки и хранения автотранспорта.

В ходе решения выше перечисленных задач планируется достичь следующие результаты: на 25–30% сократится время на ежедневные поездки по городу; с 23% до 7% снизится доля тех, кто живет вне зоны пешей доступности метро; с 8 до 5 минут в часы пик сократится время ожидания наземного общественного транспорта; с 11 до 18 км/ч в часы пик вырастет его средняя скорость, а на выделенных полосах она составит 30 км/ч; на 20% уменьшится наполняемость общественного транспорта – с 5,4 до 4,5 человек на 1 м².

Для оценки программы можно рассмотреть основные направления деятельности данной программы. Рассмотрим направления.

1. Наземный пассажирский транспорт.

Идет активное обновление подвижного состава. В 2011–2013 годах Правительство Москвы закупило 3365 новых автобусов и 363 троллейбуса, полностью адаптированных для инвалидов и других маломобильных групп граждан.

2. Железная дорога. Планируется: построить 240 км дополнительных главных путей на основных железнодорожных направлениях – Ярославском, Горьковском, Курском, Казанском, Савеловском, Ленинградском, Киевском и Павелецком; организовать пассажирское движение на Малом кольце Московской железной дороги; реконструировать железнодорожные платформы, расположенные в городе, превратив их в современные транспортно-пересадочные узлы; реконструировать 34 путепровода в местах пересечения железных и автомобильных дорог; построить 50 новых пешеходных переходов через железнодорожные пути; закупить 2,3 тыс. вагонов нового поколения; сократить грузовые железнодорожные перевозки и транзит по территории города.

3. Удобная пересадка.

До 2020 года планируется модернизировать или построить «с нуля» 255 ТПУ у станций метро и платформ железной дороги, из них 164 – в капитальном варианте. Реализация этого плана позволит: сократить время на пересадку пассажиров от 4 до 9 минут; обеспечить комфорт и безопасность пребывания пассажиров на ТПУ; организовать цивилизованное хранение автомобилей; ликвидировать стихийно возникшие пункты отправления междугородных автобусов.

4. Московское метро.

Московское метро сегодня – это 312,9 км путей, 188 станций, 4816 вагонов подвижного состава. Ежегодно «подземкой» пользуется 2,5 млрд пассажиров. В то же время в 2010 году 23% населения Москвы проживало в районах, не обслуживаемых метрополитеном. А более 40% линий постоянно работали в режиме перегрузки. Именно поэтому развитие метро – центральная задача Программы развития транспортной системы. За десять лет, с 2011 по 2020 год, предстоит построить более 160 км новых линий и открыть еще 79 станций. Ежегодно московский метрополитен закупает 340 новых вагонов. На новый Подвижной состав Переведены уже четыре линии: Калининская, Филевская, Арбатско-Покровская и Кольцевая.

Современный вагон – это: чистый воздух благодаря современной системе воздухообмена; уровень шума ниже на 30% по сравнению со старыми вагонами; антивандальные сиденья; специальные места для инвалидов; цифровые информационные табло; система, предотвращающая зажатие дверями; видеонаблюдение для предотвращения нарушений и обеспечения безопасности.

5. Возрождение московского такси: поездка по городу за разумные деньги. В 2011 году в Москве началось возрождение цивилизованного рынка такси. Количество легальных такси уже выросло с 9 тыс. до 30 тыс. машин. Для легальных таксистов город построил 230 бесплатных стоянок. Правительство Москвы заключило соглашение с администрацией Московской области о равных правах на работу столичных и областных таксистов. С июля 2013 года машины такси стали переходить на единую цветовую гамму. Цветом московского такси стал желтый.

Также в программе уделено внимание таким направлениям как:

1. Улично-дорожная сеть: масштабные проекты и внимание к деталям.
2. Пешеходные зоны: улицы принадлежат москвичам.
3. Единое парковочное пространство: от стихии - к порядку
4. Велосипед в городе: модно, удобно, полезно для здоровья
5. Чистый город: транспорт и экология
6. Порядок и безопасность: защита для всех и каждого.

Программа развития транспортной системы рассчитана на период с 2011 по 2020 год. За четыре года было построено 13 км новых линий и 6 новых станций метро, обновлен подвижной состав «Мосгортранса», на маршруты вышло более 3,5 тыс. современных низкопольных автобусов и троллейбусов, полностью приспособленных для нужд инвалидов, пожилых людей и граждан с маленькими детьми, построено 70 км новых дорог, в том числе Звенигородский проспект, второй выезд из Куркино, развязки в «Сити» и на трассе Вешняки – Люберцы, а также целый ряд других крупных дорожных объектов. Достигнутые результаты в целом свидетельствуют о планомерном движении к выполнению основной цели – преимущественному развитию общественного транспорта, повышению его доступности и

комфортности, формированию в городе велосипедного, пешеходного, парковочного пространства, улучшение организации дорожного движения и других.

Таким образом, можно выделить следующие основные направления развития транспорта Москвы: наземный пассажирский транспорт, железная дорога, удобная парковка, московское метро, московское такси.

Использованные источники:

1. Государственная программа «Развитие транспортной системы» // Департамент транспорта и развития дорожно-транспортной структуры города Москвы URL: http://dt.mos.ru/Doc/report_gos_prog.pdf
2. Мобильный город // Правительство Москвы URL: http://s.mos.ru/common/upload/1_Mobilniy_gorod_INTERNET.pdf

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ РИСКОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье определяются и анализируются основные черты рисков деятельности автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: риск, транспорт.

Главными чертами рисков в деятельности современных компаний являются: альтернативность, противоречивость, и неопределенность [3.с. 11].

Альтернативность рисков в деятельности современных компаний рассматривается как необходимость выбора из двух или более вариантов действий, решений и направлений. Безусловно, что если нет возможности выбора, то не возникает рискованной ситуации, а, значит, и риска.

Противоречивость риска в деятельности современных компаний основана на столкновении двух сторон: субъективной оценкой риска и объективной оценкой рискованных действий. Например, вместе с инновационными идеями, инициативами, новаторством, реализации перспективных инвестиционных проектов, встречаются консерватизм или субъективизм.

Неопределенность в деятельности современных компаний – это неточность или неполнота информации об условиях исполнения решения. Присутствие риска в деятельности современных компаний прямо связано с наличием неопределенности. Деятельность реализуется под влиянием неопределенности окружающей внешней среды (политической, экономической, социальной и др.), большого количества переменных,

конкурентов и других лиц, чье поведение которых сложно предсказать точно.

Риск-менеджмент в деятельности современных компаний представляет собой построение системы управления рисками, которая включает выявление, анализ и контроль (по возможности) всех видов опасностей, грозящих организации [3.с. 12]. Выделяют следующие этапы управления рисками в деятельности современных компаний:

1) идентификация риска в деятельности современных компаний, то есть определение субъектом видов опасностей, которые он выделяет как важные по отношению к рассматриваемому проекту. В этом смысле можно сказать, что речь идет об идентификации основных видов риска, так как субъект может выделить много видов риска, но многие из соответствующих опасностей посчитать слишком маловероятными и не рассматривать их вовсе.

2) анализ идентифицированных рисков в деятельности современных компаний, их оценка, расчет совокупного риска. Часто это наиболее сложный этап управления риском, так как нужно решить, какие модели с какими предположениями использовать для каждого вида риска, и какую информацию должны собрать для оценки риска.

3) принятие решений о проведении или не проведении операций, подверженных риску; установление процедур и лимитов, то есть установление правил, по которым производятся те или иные действия в зависимости от оценки связанных с ними рисков.

4) контроль соблюдения установленных процедур и лимитов.

5) постоянный мониторинг и оптимизация установленных процедур и ограничений [2.с. 56].

Оценка рисков в деятельности современных компаний осуществляется с помощью двух методов: качественных и количественных.

Качественная оценка риска в деятельности современных компаний дает возможность выявить все потенциальные угрозы, потери и риски для проекта, а также определить факторы, способствующие возникновению каждого вида риска. На заключительном этапе качественного анализа необходимо ранжирование факторов риска по степени их влияния на результат проекта. Такой подход дает возможность выделить наиболее вероятные по возникновению и значимые по воздействию риски. Но здесь встает вопрос, каким образом менеджер компании должен проводить качественный анализ рисков? Ключевое место здесь занимает технология идентификации рисков в деятельности современных компаний.

Качественный анализ рисков часто подвергается критике, так как он дает только список возможных рисков. Количественный способ оценки рисков предполагает численное определение каждого вида риска, а также риска всего предприятия. Здесь определяются численные величины вероятности наступления рискового события и его последствий. Кроме того,

вычисляется количественная оценка степени риска, устанавливаются допустимые пределы уровня риска, а также степень воздействия на проект в целом [1.с. 59].

К концепциям управления рисками в деятельности современных компаний относятся: избежание рисков, удержание, передача, а также снижение степени риска. Методы снижения рисков в деятельности современных компаний очень разнообразны.

Избежание риска представляет собой уклонение от мероприятия, которое связано с риском и неопределенностью. Но избежание риска чаще всего для проекта будет отказом от дохода.

Удержание риска – это осознанный личный выбор риска проекта. Он, принимая решение инвестировать в венчурный капитал, заранее убежден, что он может покрыть вероятную потерю венчурного капитала за счет собственных средств.

Следующее средство разрешения рисков – это передача риска, когда компания передает кому-то другому ответственность за риск, например страховой компании.

Для понижения степени риска используются разные приемы. Самыми распространенными являются:

1. Хеджирование;
2. Диверсификация;
3. Приобретение дополнительной информации о результатах и выборе;
4. Лимитирование;
5. Самострахование;
6. Страхование [4.с. 91].

Диверсификацию определяют как процесс распределения инвестируемых средств между разными объектами вложения капитала с целью снижения степени риска потери доходов и других рисков. Причем, эти объекты должны быть прямо не связаны между собой. Диверсификация дает возможность частично избежать риска, так как капитал распределяется между разнообразными видами деятельности.

Лимитирование представляет собой установление лимита, т.е. предельных сумм затрат, кредита, продажи и др. Лимитирование является значимым приемом снижения степени риска и применяется банками при выдаче кредитов и других операциях. Хозяйствующими субъектами он используется при предоставлении займов, продаже товаров в кредит, определении сумм вложения капитала и др. [4.с. 91]

Самострахование означает, что компания выбирает подстраховаться сама, чем покупать страховку в страховой компании. Таким образом она экономит на затратах капитала по страхованию. Самострахование является децентрализованной формой создания денежных резервных фондов и натуральных фондов непосредственно в компании. Так поступают чаще те компании, чья деятельность связана с риском. Самострахование уместно,

когда стоимость и вероятность страхуемого финансового риска сравнительно невелика по отношению к финансовым и имущественным фондам предприятия. Например, транснациональные нефтяные корпорации, имеющие несколько сотен танкеров, используют самострахование. Расчет логичный и очень простой: плата страховых взносов за все танкеры обойдется компании дороже, чем потеря одного танкера в год, что маловероятно.

Основная сущность страхования заключается в том, что компания готова отдать часть доходов, чтобы избежать риска [4.с. 92].

Использованные источники:

1. Арехина И.А. Риски изменений на различных этапах жизненного цикла предприятия // Деньги и кредит. - 2011. - N 5. - С.58-61.
2. Болотникова И.И. Источники риска при привлечении финансирования в сделках слияния и поглощения российских компаний // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - N 7. - С.55-60.
3. Васильков Ю.В. Система менеджмента рисков как инструмент управления экономикой предприятия / Ю.В.Васильков, Л.С.Гущина // Методы менеджмента качества. - 2012. - N 2. - С.10-15.
4. Дубров А М , Лагоша Б А , Хрусталеv Е Ю Моделирование рисковvх ситуаций в экономике и бизнесе Учеб пособие М Финансы и статистика, 2008. - 291 с.

*Подхалузина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

СУЩНОСТЬ ТЕХНОЛОГИИ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ

Аннотация. В статье рассматривается технология доставки грузов автотранспортными предприятиями в условиях кризиса.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, доставка грузов.

Повышение эффективности перевозок грузов автомобильным транспортом можно связать с:

- техническим усовершенствованием подвижного состава автотранспорта и разгрузочно-погрузочных средств;
- внедрением прогрессивной технологии доставки грузов;
- совершенствованием организации перевозки грузов.

Технические усовершенствования позволяют:

- значительно увеличить скорость движения подвижного состава;
- сократить простои под погрузочно-разгрузочными операциями;
- увеличить объем партии перевозимого груза и т. д. [1]

Основная задача технологии доставки грузов - сокращение продолжительности и трудоемкости перевозок грузов путем уменьшения числа выполняемых операций, а также этапов процесса перевозки.

Технология процесса перевозки груза - способ реализации определенного перевозочного процесса за счет расчленения его на систему последовательно взаимосвязанных этапов и операций, выполняемых однозначно с целью достижения высокой эффективности автомобильных перевозок.

Основная сущность технологии перевозки грузов автомобильным транспортом выявляется через понятия: этап и операция.

Этап - это набор операций для осуществления процесса.

Операция – это однородная, логически неделимая часть процесса перевозки, которая направлена на достижение определенной цели и выполняемая одним или несколькими исполнителями. [2]

Технологии обычно создаются для повторяющихся видов деятельности. Технологию процесса перевозки грузов автомобильным транспортом характеризуют принципы: расчленение процесса перевозки; координация и этапность; однозначность действий. [3]

Расчленение – это определение границ имманентных требований к субъекту, работающему по конкретной технологии. [1] Любая операция должна обеспечить приближение объекта управления к определенной цели и обеспечить переход от одной операции к другой. Последняя операция - введение к первой операции следующего этапа. Технология – это единая система связей, которые оптимизированы между технологиями всех этапов. Если описание процесса перевозки грузов будет соответствовать его логике, тем больше вероятность достигнуть максимального эффекта деятельности людей, которые заняты в нем.

Каждая технология предусматривает однозначность выполнения всех включенных в нее этапов и операций. [4] Отклонение выполнения одной конкретной операции отразится на всей технологической цепочке. Важно, что чем существеннее отклонения параметров от проектированных технологией, тем больше вероятность нарушить весь процесс перевозки груза, а значит получить результат, который не будет соответствовать проекту.

Первоначально должна быть разработана технология всего процесса перевозки грузов, а потом ее отдельных этапов. После разработки технологии каждого этапа их необходимо рассмотреть с позиции технологического единства.

При этом между техникой и технологией существует некая причинно-следственная связь, но решающее значение принадлежит технике.

В настоящее время в организации автомобильной перевозки грузов используются, как правило, различные технологические схемы. Каждой характерно сочетание определенного ряда типовых технологических

операций на автотранспортных предприятиях грузоотправителей: в пункте погрузки, на транспорте, в пунктах выгрузки и у получателей грузов.

Классификация типовых технологических схем перевозки грузов с участием автомобильного транспорта: прямые автомобильные сообщения (ПАС); смешанные автомобильные сообщения (САС); смешанные автомобильно-железнодорожные сообщения (САЖС); смешанные автомобильно-водные сообщения (САВС); смешанные автомобильно-воздушные сообщения (СABзС); смешанные автомобильно-железнодорожно-водные сообщения (САЖВС).

При ПАС автомобильный транспорт - единый перевозчик. Эта схема используется для доставки грузов получателям, которые находятся в районе производства требуемой продукции, а также при междугородных и международных перевозках. При наличии спецконтейнеров можно перевозить грузы, требующие тары (цемент, минеральные удобрения, стекло, изделия из фарфора и др.). Преимущества этой схемы: в сокращении времени перевозки грузов; снижение потерь от повреждения, порчи грузов во время их перегрузки и промежуточного хранения.

При САС автотранспорт - также единый перевозчик. Схема охватывает перевозки грузов автотранспортом с разными вариантами перегрузки груза от места их производства до места потребления: груз перегружают с автомобиля на склад, а после кратковременного хранения грузят на другой автомобиль; груз на стыках участков перегружают с одного автомобиля на другой; полуприцеп с грузом на стыке участков сменяют.

При САЖС основной перевозчик - железнодорожный транспорт. Автотранспорт осуществляет вывоз грузов со складов предприятий-отправителей и подвоз грузов с железнодорожных станций предприятиям-получателям. Все технологические операции по погрузке, выгрузке грузов, которые перевозятся автотранспортом и подвижным составом железнодорожного транспорта, а также выполняются силами и средствами железнодорожных станций. При САВС, СABзС, САЖС автотранспорт осуществляет функции вывоза грузов со складов предприятий-отправителей и подвоза их получателям.

В последнее время с ростом объема перевозок грузов совершенствуется технология перегрузочных работ при автомобильно-железнодорожных, автомобильно-водных и других сообщениях. Различные физико-химические свойства грузов, вид упаковки, габариты и масса единицы, специфические требования товарного вида привели к разработке, а также использованию более 100 разных технологических вариантов перегрузочных работ в морских и речных портах.

Например, при перевозке овощей и фруктов в контейнерах технологией предусмотрено три варианта перегрузки: автомобиль-кран-судно; автомобиль-автопогрузчик-склад; склад-автопогрузчик-кран-судно. [5]

Совершенствование процесса перевозки грузов связано, в первую очередь, с совершенствованием технологии. А значит, служба эксплуатации автотранспортных предприятий должна накапливать информацию о новом, прогрессивном, что появляется в перевозочном процессе, даже если это нововведение не предполагается широко использовать. Например, роботы на погрузочных работах.

Для таких целей создается банк данных, где будут храниться все сведения о новых технологических процессах. Информация должна быть полной, чтобы имела возможность экспериментального апробирования.

В настоящее время наиболее прогрессивные технологические разработки организации перевозок грузов: контейнерные перевозки; перевозки грузов укрупненными местами – пакетами; комбинированные перевозки; перевозки с использованием автомобилей-самосвалов и автомобилей-самопогрузчиков. [6]

Использованные источники:

1. Вельможин А.В., Гудков В.А., Миротин Л.Б. Технология, организация и управление грузовыми автомобильными перевозками: Учебник / - Волгоград: РПК «Политехник», 2000. - 304 с.
2. Вельможин А.В., Гудков В.А., Миротин Л.Б. Теория организации и управления автомобильными перевозками: логистический аспект формирования перевозочных процессов. - Волгоград: РПК «Политехник», 2001. - 179 с.
3. Вельможин А.В., Гудков В.А., Миротин Л.Б. Теория транспортных процессов и систем. Учебник - М.: Транспорт, 1998. - 167 с.
4. Дегтерев Г.Н. Организация и механизация погрузочно-разгрузочных работ на автомобильном транспорте. - М.: Транспорт, 1968. - 358 с.
5. Контейнерная транспортная система/Под ред. Л.А. Когана. - М.: Транспорт, 1991.-254 с.
6. Менеджмент на автомобильном транспорте в условиях рынка / Под ред. Л.Б. Миротина. – М.: 1995. - 152 с.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассматриваются особенности бизнес-планирования предприятий транспорта в России в современных условиях.

Ключевые слова: бизнес-план, транспорт, Россия.

Общепринято считать, что бизнес-планирование – это процесс, который непосредственно связан с предпринимательством и является основным инструментом управления предприятием.

А значит цель бизнес-планирования – это планирование хозяйственной деятельности предприятия на ближайший или отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Бизнес-планирование:

- определяет приоритеты развития формирования конечных целей, выбор средств и методов их достижения;

- это механизм интеграции управленческих функций с целью создания стратегически управляемого предприятия;

- направлено на решение следующих основных задач:

- 1) оценка жизнеспособности и устойчивости организации, снижение риска предпринимательской деятельности;

- 2) конкретизация перспектив деятельности на основе системы количественных и качественных показателей развития;

- 3) создание условий для привлечения потенциальных инвесторов;

- 4) получение опыта планирования перспективного развития организации и изменений ее внешней и внутренней среды;

- 5) изучение емкости и перспектив развития будущего рынка сбыта;

- 6) оценка затрат, необходимых для изготовления и сбыта продукции, соизмерение их с ценами для определения потенциальной прибыльности проекта;

- 7) выявление соответствия персонала организации и условий мотивации их труда требованиям по реализации поставленных целей. [1]

Бизнес-планирование автотранспортного предприятия основывалось на принципах, которые определяют характер и содержание плановой деятельности организации. При соблюдении принципов планирования организация создает предпосылки для эффективной работы и уменьшает возможности отрицательных результатов планирования.

Основные принципы планирования определил Французский теоретик и практик менеджмента Анри Файоль. Он назвал их общими чертами хорошей программы действия.

Принцип единства основан на системном характере планирования в организации.

Принцип участия предполагает участие в процессе планирования всех, кого он затрагивает.

Принцип непрерывности основан на том, что планирование должно осуществляться постоянно и один план должен приходить на смену другому.

Принцип гибкости означает способность менять отдельные части плана в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств. Этот принцип тесно связан с принципом непрерывности.

Принцип точности означает, что план должен быть максимально возможно детализирован и конкретизирован и максимально точен.

При бизнес-планировании автотранспортного предприятия используются различные методы, основными из которых являются.

Балансовый метод увязывает потребности в ресурсах с источниками их покрытия.

Нормативный метод - использование в качестве важнейшего инструмента планирования систему норм и нормативов.

Экономико-математический метод дает возможность многовариантного анализа деятельности предприятия и выбора наилучшего планового решения, например, выбор оптимальной партии выпуска продукции или оптимизация транспортных потоков. [2]

Бизнес-планирование на автотранспортном предприятии – это поэтапный процесс, результатом которого является бизнес-план - документ, отражающий цели и программу деятельности предприятия.

Стадии бизнес-планирования на автотранспортном предприятии:

- подготовительная стадия;
- стадия разработки бизнес-плана;
- стадия продвижения бизнес-плана на рынок;
- стадия реализации бизнес-плана.

Структура бизнес-плана автотранспортного предприятия в условиях кризиса:

1. Резюме.
2. Описание предприятия и отрасли.
3. Характеристика товара или вида деятельности.
4. Анализ рынка и основных конкурентов.
5. Маркетинговый план.
6. Производственный план.
7. Организационный план.
8. Финансовый план.
9. Риски и их страхование.

Таким образом, проведенное исследование показывает, что при бизнес-планировании автотранспортного предприятия необходимо учитывать современные условия его функционирования. А именно современное состояние российской экономики и последствия экономических кризисов.

Использованные источники:

1. Бабич Т.Н., Козьева И.А., Вертакова Ю.В., Кузьбожев Э.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015, с. 260.
2. Грибов В.Д., Веснин В.Р. Теория менеджмента: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014, с.297-303.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ПРИЧИНЫ И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье определяются и анализируются основные причины и факторы возникновения рисков в деятельности автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: риск, транспорт.

В современных условиях деятельности отечественных предприятий уровень риска возрастает при выходе на внешний рынок, что обусловлено следующими факторами:

- стремление к извлечению максимальной прибыли за счет международного разделения труда на основе принципа сравнительных преимуществ;
- использование более эффективных зарубежных ресурсов (природных, сырьевых, энергетических и т.д.) в условиях их дефицита в собственной стране;
- стремление к выходу за узкие рамки внутреннего рынка с целью расширения возможностей сбыта собственной продукции;
- получение доступа к мировым финансовым, в том числе валютным ресурсам;
- снижение издержек производства и сбыта за счет дешевой иностранной рабочей силы, а также использования зарубежной индустриальной инфраструктуры, передовой технологии и опыта управления компаниями;
- снижение расходов, связанных с национальным государственным регулированием (налоги, затраты на охрану окружающей среды, социальные выплаты и т.п.);
- диверсификация финансовых рисков с использованием иностранных капиталов [2, с. 108].

Существует множество видов классификации причин рисков в деятельности современных компаний.

Риски в деятельности современных компаний подразделяют в зависимости от вероятного результата на категории: чистые и спекулятивные.

К чистым рискам в деятельности современных компаний причисляется возможность получения отрицательного или нулевого результата. К таким рискам относят следующие виды рисков: риски проектов и т.п.

К спекулятивным рискам в деятельности современных компаний относится возможность получения как отрицательного, так и положительного результата. Основными спекулятивными рисками являются большинство финансовые риски [4.с. 78].

Рассматривая основные виды рисков в деятельности современных компаний (базисный риск) они разделяются на следующие виды: политические, коммерческие. Политические риски отражают с политическую ситуацию в государстве и деятельность правительства страны. К политическим рискам относятся:

- введение отсрочки на определенный срок на внешние платежи по мере наступления чрезвычайных обстоятельств;
- невозможность осуществления финансовой деятельности по причине революции, конфискации товаров и предприятий и др.
- неблагоприятные новшества в налоговом законодательстве;
- ограничение или запрет перевода валюты платежа в национальную валюту. Это оказывает негативное влияние на отношения, в том числе, экспорт и импорт [5.с. 84].

Коммерческие риски в деятельности современных компаний рассматриваются как опасность финансовых потерь и утрат в процессе инвестиционной деятельности. Это может быть неопределенность результатов от совершаемой коммерческой сделки.

Инвестиционно-проектные риски включают три категории рисков: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь [5.с. 85].

К рискам, относящимся к покупательной способности денег, относят такие виды рисков: дефляционные и инфляционные риски, риски ликвидности, валютные риски.

При этом следует учитывать, что каждый из данных рисков можно подразделить на группы.

По другой классификации риски в деятельности современных компаний разделяют на следующие виды:

1. Организационные риски в деятельности современных компаний – это риски, которые вызваны ошибками менеджмента проекта, ее сотрудников; а также проблемами системы внутрипроектного контроля. Другими словами, организационные инвестиционные риски - это риски, которые связаны с организацией работы проекта внутри.

2. Деловые риски в деятельности современных компаний представляют собой риски, сопряженные с возможностью ухудшения финансового состояния участников проекта, а также снижением стоимости его собственного капитала.

3. Рыночные риски в деятельности современных компаний - это риски, сопряженные с неустойчивой экономической ситуацией: риск потери ликвидности или риск финансовых потерь из-за изменения цены товара.

4. Юридические риски в деятельности современных компаний - это риски утрат и потерь от изменения законодательства. Например, сюда можно отнести риск некорректно составленных документов, риск несоответствия законодательств в разных аспектах проекта. Это ведет к тому, что контрагент может не выполнить условия договора.

5. Кредитные риски в деятельности современных компаний представляет собой риски того, что партнер не выполнит свои обязательства по кредиту в оговоренный срок [6.с. 187].

Выше изложенная классификация четко описывает принадлежность рисков в деятельности современных компаний к каждой конкретной категории на базе причин и факторов возникновения. Это позволяет полно охватить разнообразие рисков в деятельности современных компаний, что позволяет компетентно подойти к проблеме идентификации рискообразующих факторов.

В современных условиях выход предприятия на зарубежные рынки зачастую связан не только с экономическими факторами, но и геополитическими процессами, происходящими в мире. Так 2014 год стал для развития международной деятельности российских компаний одним из самых трудных - позиция России в украинском конфликте вызвала отрицательную реакцию политиков многих стран мира, инициированных США. Это привело к введению политических и экономических санкций против России, что также отрицательно сказалось на темпах развития международного предпринимательства [3.с. 18].

Большинство рисков имеет как специфические факторы, так и общие для всех. Более того, каждый риск в зависимости от вида проекта может иметь разные причины возникновения.

Основными качественными способами идентификации рисков являются: информация о прошлых проектах (ретроспективный анализ), мозговой штурм, метод Делфи, метод номинальной группы. [1.с. 104]

Основные количественные методы для оценки риска представлены ниже:

1. Статистический анализ.
2. Дерево решений .
3. Анализ чувствительности.
4. Анализ сценариев.
5. Имитационное моделирование. [1.с. 104]

К средствам разрешения рисков относятся: избежание рисков, удержание, передача, а также снижение степени риска.

Использованные источники:

1. Рискология (управление рисками): Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов – М.: Издательство «Экзамен», 2010. – 384 с.
2. Риск-менеджмент : учебник / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ф. В. Маевский. — М. : Издательство Юрайт, 2015. - 353 с.
3. Россия и мир: 2015. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз / Рук. проекта – А.А. Дынкин, В.Г. Барановский. – М.: ИМЭМО РАН, 2014. – 166 с.
4. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации. М.: Форум, 2009. – 348 с.
5. Хохлов Н.В. Управление риском. – М.: Юнити-дана, 2009. – 281 с.
6. Шимко, П. Д. Международный финансовый менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Д. Шимко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2014. - 494 с.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Аннотация. В статье рассматриваются показатели грузовых автомобильных перевозок.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, доставка грузов.

В настоящее время существует классификация показателей эффективности грузовых перевозок автотранспортом. Рассмотрим некоторые из них. Первая показывает, насколько эффективно используются ресурсы автотранспортным предприятием.

Таблица 1

Классификация показателей по ресурсам

Ресурсы АТП		
Трудовые	Материальные	Финансовые
Выработка на одного водителя, т/км	Фондоотдача	Часовая прибыль

Трудоемкость одного приведенного, т/км	Фондоемкость	Себестоимость услуги
Часовая прибыль одного водителя	Оборачиваемость оборотных средств	Рентабельность

Вторая классификация рассматривает частные и обобщающие показатели эффективности грузовых автомобильных перевозок.

Таблица 2

Классификация показателей общих и частных

Показатели эффективности грузовых автомобильных перевозок	
Частные	Обобщающие
Надежность доставки грузов	Комплексная энергоемкость
Время доставки груза	Комплексная трудоемкость
Выработка	Себестоимость перевозок
Энергоемкость	
Материалоемкость	

Л.И. Воркут [1] предлагает следующую классификацию:

Таблица 3

Классификация Л.И. Воркута

Показатели эффективности отдельных процессов	Показатели интегральной эффективности грузовых автомобильных перевозок
Своевременность доставки грузов	Удельная трудоемкость комплекса транспортно-технологических операций
Продолжительность доставки грузов	Энергоемкость комплекса транспортно-технологических операций
Потери продуктов в процессе транспортировки	Приведенные народнохозяйственные затраты
Производительность транспортных средств	Прибыль автотранспортного предприятия
Производительность погрузочно-разгрузочных машин	

В работе «Автомобильный транспорт: организация и эффективность» Н.М. Васильев разделяет показатели эффективности грузовых перевозок АТП:

1. Межотраслевого порядка, учитывающие уровень межотраслевой координации: затраты на единицу транспортной работы.
2. Количественные: производительность и затраты времени.
3. Качества перевозки: своевременность выполнения перевозки, сохранность груза.

Кроме того, Н.М. Васильев рекомендует обратить внимание на такой показатель, как прибыль в расчете на одного водителя. Сейчас этот

показатель не применяется на практике, но его введение, по мнению автора, позволит повысить заинтересованность коллектива автотранспортного предприятия (АТП) в экономии живого труда.

Два направления в изучении эффективности грузовых автомобильных перевозок рассматривает Х.Д. Квитко [3]:

\endash зависящее только от особенностей конструкции. Проанализирован поиск наиболее рациональных конструкций. Для этого направления эффективность оценивается через приведенные затраты на единицу транспортной работы, а в затраты включается дорожная составляющая и затраты на погрузо-разгрузочные работы;

\endash зависящее от организации технической эксплуатации парка и организации перевозочного процесса. В этом случае эффективность грузовых автомобильных перевозок оценивается через производительность и себестоимость. При этом следует помнить, что ввиду влияния на производительность и себестоимость множества факторов, высшая производительность единицы подвижного состава, как правило, не определяет минимальной себестоимости единицы работы. Поэтому есть трудности в определении – что же эффективней – высшая производительность или минимальная себестоимость единицы работы.

Также в качестве показателей эффективности грузовых перевозок автотранспортом выступают:

- минимальное среднее расстояние перевозки;
- минимальный нулевой пробег автомашин;
- минимальный порожний пробег;
- стоимость груза в пути;
- величина потерь груза в пути;
- сохранность груза;
- . доля выполнения заявки;
- величина сверхплановых простоев автомобилей у клиента;
- тонно-километры;
- коэффициент использования пробега;
- доход, прибыль, себестоимость.

«Для всесторонней характеристики работы, выполненной транспортом, показатель “грузооборот” должен быть непременно дополнен показателем, характеризующим конкретные потребности конкретных отраслей материального производства в перевозках, т.е. показателем “объем перевозок важнейших народнохозяйственных грузов в тоннах” с указанием средней дальности перевозок, и показателем “предельно допустимые сроки доставки важнейших грузов” (характеризующим в известной степени качество перевозок)», – отмечает Л.В. Канторович. [2]

Использованные источники:

1. Бобарыкин, В.А. Новые модели и методы решения задач использования транспортных средств / В.А. Бобарыкин, Б.Д. Прудовский, Г.И. Трофимова.

– М.: Транспорт, 1975.

2. Канторович, Л.В. Проблемы эффективного использования и развития транспорта / Л.В. Канторович. – М.: Наука, 1989.

3. Квитко, Х.Д. Эффективность использования грузовых автомобилей / Х.Д. Квитко. – М.: Транспорт, 2003.

Подхалюзина В.А., к.э.н.

доцент

Московский автомобильно-дорожный государственный

технический университет

ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье проводится оценка значения анализа хозяйственной деятельности для автотранспортного предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: анализ, предприятие, транспорт, Россия.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности является одним из наиболее эффективных инструментов учета и контроля уровня применения материальных, трудовых и денежных ресурсов, что обуславливается практическим применением его результатов в планировании производства и оценке эффективности и качества работы. Поэтому проведение анализа - одна из основных задач управления в экономической сфере. [5]

Анализ производственно-хозяйственной деятельности является неотъемлемой функцией всех звеньев управления хозяйством. Он призван дать характеристику изменениям в материально-технической базе производства и показателях его эффективности, обеспечить глубокое экономическое обоснование решений, через которые осуществляются функции управления.

Анализ представляет собой исследование позволяющее изучить обоснованность и выполнение плана выпуска продукции, в разрезе отдельных ее видов по некоторым подразделениям предприятия, обеспеченность всеми видами ресурсов (работниками, средствами и предметами труда), не применение этих ресурсов. При этом раскрываются причины отклонения от планов и срыва норм расходования ресурсов, вскрываются неиспользованные резервы. На основе их исследования в процессе анализа разрабатываются мероприятия по ликвидации причин недостатков в работе и применению резервов. [5]

Содержание анализа производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия вытекает, прежде всего, из тех функций,

которые он осуществляет в комплексе прочих прикладных экономических наук.

1. Функция исследования характера воздействия экономических законов, определение закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в определенных условиях предприятия.

2. Практическое объяснение текущего и перспективного плана.

3. Контроль выполнения планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов.

4. Поиск запасов повышения эффективности изготовления на базе исследования передового опыта и достижений науки и практики.

5. Критика итогов деятельности компании по исполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, применению имеющихся способностей.

6. Разработка мероприятий по применению выявленных запасов в процессе хозяйственной деятельности.

Таким образом, анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия – это система особых познаний, связанных с изучением тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их исполнением, оценкой достигнутых итогов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных запасов, повышения эффективности изготовления и разработкой мероприятий по их применению.

Необходимо определить следующие принципы анализа: научная обоснованность, комплексность, системность, конкретность, достоверность, регулярность, оперативность, гибкость.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности очень близко сплочен с экономическими и неэкономическими дисциплинами. Эти отношения с обособлением анализа не только не сжимаются, а, напротив, делаются еще более многочисленными, что определено в основном местом анализа в экономическом комплексе, его методологическим оттенком и еще той ролью, которую он осуществляет в комплексе управления производством на предприятии. [3]

Глубокий анализ хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия невозможно провести, не зная:

- экономики транспортной отрасли и организации производства на анализируемом предприятии;
- бухгалтерского учета;
- финансов;
- функционально-стоимостного анализа.

Таким образом, анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия – это интеграция целого ряда наук, результаты которого, в свою очередь, применяются другими науками при

исследовании тех или иных сторон хозяйственной деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Воронов К.Е., Максимов О.А. Финансовый анализ. Некоторые положения и методики. – М.: ИКФ «Альф», 2012.
2. Зайцев Н.Л. Экономика организации: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2012.
3. Кокурин Д.И. Экономика предприятия. - М.:ЭКЗАМЕН, 2012.
4. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия.- М.: Перспектива, 2012.
5. Скляренок В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА, 2012.
6. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

*Подхалузина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ТАМОЖЕННЫЕ РИСКИ ПРИ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ПЕРЕМЕЩЕНИЯХ

Аннотация. В статье определяются и анализируются таможенные риски при трансграничных перемещениях.

Ключевые слова: риск, транспорт.

В настоящее время в таможенной сфере при трансграничных перемещениях избежать возникновения рисков ситуаций почти невозможно.

Таможенные риски – это риски нарушения таможенного законодательства. Риск может быть как качественным описанием опасностей (например, «более опасен», «очень опасный исход»), так и количественным. Риск в виде числа позволяет сравнивать между собой различные виды рисков (можно сравнить риски, сказать, какой больше или меньше). При наличии риска существует возможность качественно и количественно определять степень вероятности каждого варианта [1.с. 169].

Основой нормативно-правовой базы системы управления рисками в таможенной службе РФ является Киотская конвенция.

Базовый нормативно-правовой акт, регулирующий систему управления таможенными рисками, - Таможенный кодекс таможенного союза.

Основные документы: Приказ об утверждении концепции СУР, письма ФТС России о порядке отчетности, содержащие методические рекомендации по минимизации рисков.

Существуют, кроме того, нормативные и ведомственные акты общего пользования, в соответствии с которыми должностные лица таможенных органов применяют СУР согласно своему профилю деятельности дифференцированно[2.с. 111].

Основная цель системы управления рисками в таможенной сфере при трансграничных перемещениях - формирование современной системы таможенного администрирования, обеспечивающее возможность осуществления эффективного таможенного контроля, используя принцип выборочности, основанный на оптимальном распределении ресурсов таможенной службы по наиболее важным и приоритетным направлениям работы таможенных органов для предотвращения нарушений таможенного законодательства.

Рассмотренные направления характеризуются такими признаками, как: устойчивый характер; связанный с уклонением от уплаты таможенных пошлин и налогов; подрыв конкурентоспособности российских производителей и др.

Базовые принципы управления рисками в таможенной сфере при трансграничных перемещениях: целевая направленность; целостность; информационное единство; законности; единство управления рисками.

Одно из основных направлений СУР - реализация принципа выборочности при проведении таможенного контроля, что приводит к уменьшению количества таможенных досмотров и их проведение только в случаях срабатывания профилей риска, прямыми мерами, по минимизации которых определен таможенный досмотр, либо по заявлению декларанта, когда участнику ВЭД необходимо идентифицировать получаемый товар.

Таможенные органы применяют метод анализа рисков для определения товаров и транспортных средств, подлежащих проверке. Так, таможенный контроль осуществляется за товарами, пересекающими границу, которыми сопряжено с риском для экономической безопасности страны. По ряду критериев (неверное наименование товара, следование в адрес несуществующего хозяйствующего субъекта, возможность размещения среди товара контрабанды, наркотических веществ и т.п.) была разработана классификация товаров, относящихся к группе риска [1.с. 70].

Таким образом, проводится серьезная аналитическая работа, на основе результатов которой принимается решение о методах таможенного контроля.

Основные элементы системы управления рисками: сбор и обработка информации о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу России; выявление и анализ рисков; разработка и реализация мер по управлению рисками; обобщение результатов принятых мер и подготовка предложений.

В таможенном деле превентивная мера - создание профилей риска.

Современная практика применения данного инструмента в рамках концепции системы управления рисками в таможенной службе РФ выделяет следующие типы профилей рисков:

- зональный профиль риска - профиль риска, действующий в регионе деятельности одной таможни.
- региональный - профиль риска, действующий в регионе деятельности одного РТУ.
- общероссийский - профиль риска, действующий на всей таможенной территории Российской Федерации либо в отдельных таможенных органах, расположенных в регионе деятельности разных РТУ.
- краткосрочный - профиль риска с установленным сроком действия от 1 рабочего дня до 1 месяца.
- среднесрочный - профиль риска с установленным сроком действия от 1 до 3-х месяцев.
- долгосрочный - профиль риска с установленным сроком действия свыше 3-х месяцев.
- профили рисков, которые выявляются автоматически - профили рисков, доводимые до таможенных органов в электронном виде, риски по которым выявляются без участия должностного лица программными средствами.
- профили рисков, которые выявляются автоматически - профили рисков, доводимые до таможенных органов в электронном виде, область риска которых определена в программных средствах частично и применяемые по решению должностного лица после проведения им проверки отдельных индикаторов риска.
- неформализованные профили рисков - профили рисков, доводимые до таможенных органов на бумажном носителе, риски по которым выявляются должностным лицом самостоятельно, исходя из области риска [1.с. 71].

Использованные источники:

1. Саламан О. Л. Применение системы управления рисками в таможенных службах мира // Молодой ученый. - 2011. - №11. Т.1. - с. 169-175.
2. Халипов С.В. Таможенное право – М.: Юрайт, 2012, - 455 с.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются основные подходы оценки эффективности деятельности современного транспортного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, транспорт.

Как известно, оценка производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия начинаются с анализа выполнения плана перевозки грузов. При этом основная часть грузоперевозок оплачивается предприятиями-клиентами сдельно с учетом расстояния доставки. Объем грузоперевозок - количество перевезенных тонн груза и выполненными тонно-километрами.

Иногда работу грузового автотранспорта сложно измерить в тоннах и тонно-километрах. Например:

- грузоперевозки технологического характера (перевозки грузов на территории склада, завода, стройки);
- пассажиро-перевозки рабочих к месту работы и обратно в специально оборудованных грузовых автомобилях;
- почтовые перевозки и т. д.

Предприятия оплачивают эти перевозки, исходя из времени нахождения автомобиля в распоряжении. В качестве измерителей объема перевозок используется показатель «оплаченные автомобиле часы работы».

Анализ объема перевозок проводится отдельно по каждому виду. Первоначально делается заключение о выполнении планового задания, ходе выполнения заданий, а также плана внутри исследуемого периода. Для этого рассчитываются:

- отклонения объема перевозок от плана (относительные, абсолютные);
- темпы роста перевозок по годам, кварталам и месяцам (план, факт).

Необходимо уделять особое значение исследованию структуры грузоперевозок по родам (классам). Изменение этой структуры - один из факторов, определяющих уровень технико-эксплуатационных показателей:

- среднее расстояние грузоперевозки;
- время простоя погрузочно-разгрузочных операций;
- коэффициенты использования грузоподъемности, пробега автомобилей.

Общая характеристика выполнения такого плана автоперевозок дополняется исследованием причин фактических отклонений объемов работ от плановых. При этом фактический объем работы n -го вида определяется величиной среднесписочного парка автомобилей и средней производительностью одного автомобиля. Изменение среднесписочного числа автомобилей происходит по причинам, которые не зависят от работы АТП.

Как правило, средняя производительность одного автомобиля - результат действия факторов, которые зависят от качества работы трудового коллектива и условий работы.

При оценке влияния на объем работы факторов, которые определяют уровень производительности грузового автомобиля, используют результаты анализа этого показателя.

После выполнения оценки причин изменений объема грузоперевозок и, проверив эти результаты расчетов, суммируют рассчитанные отклонения от плана объема работы по факторам, которые отражают условия производства факторам, характеризующим качество работы. Обобщив результаты аналитических расчетов, определяют, что в отчетных условиях работы автопредприятия могло бы выполнить объем автоперевозок больше или меньше планового и на какую величину. Отклонение возможного объема грузоперевозок от фактического объясняется изменением качественных показателей работы автопредприятия.

Следующий этап анализа: изучение перевозок грузов по отдельным предприятиям-заказчикам. Цель этого исследования - установление полноты удовлетворения спроса на грузоперевозки или причин невыполнения планового объема работ. Завершается такой анализ разработкой технико-организационных мероприятий по освоению выявленных резервов роста объема грузоперевозок. Также при анализе дается характеристика выполнения плана: по объему транспортно-экспедиционных операций, погрузочно-разгрузочных работ, т.д.

Доходы автопредприятия суммируются из:

- доходов от перевозок;
- выполнения транспортно-экспедиционных работ;
- эксплуатации складов;
- погрузочно-разгрузочных операций, т.д.

Выявленные отклонения необходимо исследовать с целью определения изменения доходов от факторов, которые определяют объем грузоперевозок и ставки доходов. В результате можно определить изменение доходов по этим факторам.

Ставки доходов по видам грузоперевозок складываются под действием ряда факторов, уровень которых определяется системой тарифов, в частности сдельных. Для грузоперевозок тарифы построены в зависимости от расстояния грузоперевозки и класса грузов.

В тарифах на грузоперевозки, оплачиваемые сдельно, выделяют пять классов грузов. Тарифы за перевозку на определенное расстояние тонны груза каждого следующего класса увеличиваются по сравнению с предыдущим пропорционально снижению среднего коэффициента использования грузоподъемности. А значит, увеличение доли автоперевозки легковесных грузов приводит к росту доходной средней ставки. Для такой оценки влияния на доходы необходимо знать величину коэффициента выполнения установленного плана, объема грузоперевозок по каждому классу грузов и в целом, а также величину доходов по плану.

На уровень средней доходной ставки от грузоперевозок влияет применение исключительных тарифов на перевозку массовых навалочных грузов в автомобилях-самосвалах и думперах, а также на перевозку в специализированном подвижном составе, когда уплачивается надбавка в пределах 15-25%, а иногда - 40% установленной платы по сдельным тарифам.

Необходимо отметить, что едиными тарифами предусмотрена система надбавок и скидок, которые влияют на величину доходной средней ставки. После завершения анализа причин таких изменений доходов по видам грузоперевозок данные обобщаются, и дается характеристика выполнения утвержденного плана доходов в целом по АТП.

Повышение эффективности использования производственных фондов (ПФ) автопредприятия проявляется в увеличении показателей фондоотдачи (Фо) и уменьшении затрат на единицу перевозок, амортизационных отчислений, материалов, топлива, запасных частей, автошин и др. В ПФ автотранспорта 90-95% занимают основные ПФ (ОПФ). Характеристика эффективности использования фондов производится по результатам анализа стоимостного показателя Фо, величина которого зависит от объема и структуры перевозок грузов и пассажиров; качества использования подвижного состава, обеспеченности базой хранения, ремонта, обслуживания; уровня средних доходных ставок; объема работ др. видов деятельности, цен на эти работы и услуги, фондоемкости (Фе).

При анализе такой Фо необходимо учитывать наличие вероятности связи доходов от перевозок с величиной ОПФ. Например, увеличение автопарка приводит: к изменению величины ОПФ; к росту доходов от перевозок грузов и/или пассажиров. Существенное улучшение технической оснащенности рембазы автопредприятия и условий хранения автомобилей влияет на уровень технической готовности, снижает простои по неисправности, приводит к увеличению Фо. Все сказанное предопределяет применение методов математического и статистического анализов.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ВИДЫ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются виды анализа производственно-хозяйственной деятельности, применяемые на автотранспортном предприятии.

Ключевые слова: анализ, предприятие, транспорт.

В настоящее время уделяется огромное значение анализу производственно-хозяйственной деятельности на предприятиях любой отрасли, включая транспорт.

Анализ теоретических источников позволяет определить следующие виды анализа производственно-хозяйственной деятельности, применяемые на автотранспортном предприятии.

1. По сроку разработки:

Предварительный анализ необходим для обоснования управленческих решений и плановых заданий, прогнозирования будущего и оценки ожидаемого исполнения плана, предостережения ненужных итогов.

Последующий анализ используется для контроля исполнения плана, выявления неиспользованных запасов, оценки итогов деятельности компаний.

Итоговый проводится за отчетный период времени с целью совокупного и многостороннего анализа активности компаний.

2. По пространственному признаку.

Внутрихозяйственный анализ исследует активность лишь исследуемого предприятия и его структурных подразделений.

При межхозяйственном анализе сравниваются итоги деятельности двух или более компаний.

3. По объектам управления.

Технико-экономический анализ, которым занимаются технические службы компаний (главного инженера, главного технолога и др.).

Финансово-экономический анализ (финансовая работа компаний, финансовые и кредитные органы) – анализ денежных результатов деятельности компаний.

Управленческий анализ проводят все службы компаний с целью предоставления управлению информации, необходимой для планирования, контроля и принятия эффективных управленческих решений, выработки стратегии и т.д.

Социально-экономический анализ (экономические службы управления, социологические лаборатории, статистические органы) - анализ взаимозависимости социальных и экономических действий.

Экономико-статистический анализ (статистические органы) используется для исследования массовых публичных явлений на различных уровнях управления.

Экономико-экологический анализ (органы охраны окружающей среды, экономические службы компаний) исследует взаимодействие экологических и экономических действий, связанных с сохранением и усовершенствованием окружающей среды и затратами на экологию.

Рекламный анализ (работа маркетинга компаний или объединения) используется для исследования наружной среды функционирования компаний, рынков сырья и реализована готовой продукции, ее

конкурентоспособности, спроса и предписания, коммерческого риска, формирования ценовой политики, разработки стратегии и стратегии рекламной деятельности.

3. Способу исследования.

Сопоставительный анализ - сопоставление отчетных характеристик о итогах хозяйственной деятельности с показателями плана текущего года, данными прошедших лет, передовых компаний.

Факторный анализ - выявление величины воздействия причин на прирост и степень результативных характеристик.

Диагностический анализ - метод установления характера нарушений обычного хода экономических действий на базе обычных признаков, соответствующих лишь для предоставленного нарушения.

Маржинальный анализ – это способ оценки и обоснования эффективности управленческих решений в бизнесе на основании причинно-следственной взаимосвязи размера продаж, себестоимости и прибыли и разделения издержек на неизменные и переменные.

Экономико-математический анализ – выявляются запасы повышения эффективности изготовления за счет наиболее совершенного применения имеющихся ресурсов.

Детерминированный анализ используется для изучения многофункциональных взаимосвязей между факторными и результативными показателями.

Стохастический анализ используется для исследования стохастических зависимостей между исследуемыми явлениями и действиями хозяйственной деятельности компаний.

Функционально-стоимостный анализ - способ выявления запасов.

4. По субъектам анализа.

Внутренний анализ проводится конкретно на предприятии для нужд оперативного, краткосрочного и долговременного управления производственной, коммерческой и финансовой деятельностью.

Внешний анализ проводится на основании финансовой и статистической отчетности органами хозяйственного управления, банками, финансовыми органами, акционерами, инвесторами.

Таким образом, для анализа производственно-хозяйственной деятельности используются различные методы с целью повышения эффективности функционирования автотранспортного предприятия.

Использованные источники:

1. Прохоров С.А. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Наука, 2011.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2011
3. Савчук В.П. Управление финансами предприятия. – М.: БИНОМ, 2011.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье определяются и анализируются таможенные риски при трансграничных перемещениях.

Ключевые слова: безопасность, транспорт.

В современных условиях общей экономической нестабильности в стране и дальнейшего развития интеграционных процессов российская экономика подпадает под влияние большого количества внешних и внутренних угроз. Именно поэтому, все большую актуальность приобретают такие понятия как финансовая безопасность государства и финансовая безопасность транспортной отрасли.

Финансовая безопасность предприятия – это такое его финансовое состояние, которое характеризуется:

- сбалансированностью системы финансовых показателей;
- устойчивостью к внутренним и внешним угрозам;
- возможностью своевременно и в полном объеме выполнять взятые на себя обязательства;
- эффективным развитием организации в текущем и последующих периодах.

При этом данное понятие можно рассматривать:

- в статике, то есть через оценку уровня финансовой безопасности;
- в динамике – через непрерывный процесс ее (финансовой безопасности) обеспечения.

Для автотранспортного предприятия главным финансовым интересом выступает максимизация рыночной стоимости.

Процесс обеспечения финансовой безопасности предприятия требует осуществления информационно-аналитической работы, результаты которой является необходимым условием для внедрения мониторинга, оценки уровня и анализа факторов, влияющих на уровень ее финансовой безопасности.

Функционирование системы информационно-аналитического обеспечения является обязательным для правильной и оперативной оценки уровня финансовой безопасности автопредприятия, прогнозирование возможных внутренних и внешних угроз деятельности компании, соблюдение достаточности финансовых ресурсов для своевременного погашения обязательств.

Одновременно с этим, информационно-аналитическая работа закладывает основу для формирования механизма обеспечения финансовой

безопасности предприятий и, вследствие этого, способствует выработке эффективных решений в процессе управления ею.

В результате анализа методов оценки уровня финансовой безопасности, приведенных в научной литературе, выявлены следующие основные подходы:

1. Индикаторный:

а) сравнения фактических значений показателей финансовой безопасности с пороговыми значениями индикаторов ее уровня;

б) оценка финансовой безопасности на основе анализа финансовой устойчивости.

2. Ранговый (оценка, базирующаяся на использовании ранговых признаков).

3. Ресурсно-функциональный (оценка состояния финансовой безопасности на основе определения уровня использования финансовых ресурсов и выполнения функций).

Система показателей для анализа финансовой безопасности должна отвечать следующим основным требованиям:

- они должны базироваться на действующей бухгалтерской и статистической отчетности;

- показатели в системе не должны дублироваться; они должны охватывать все важные части анализа уровня финансовой безопасности;

- их совокупность должна включать оптимальное количество показателей, то есть размер системы не должен выходить за лимиты реальной возможности ее оценки.

Система показателей для анализа деятельности предприятий в контексте обеспечения их финансовой безопасности, должна базироваться на следующих критериях:

1) финансовой устойчивости и платежеспособности (показатели ликвидности, кредиторской и дебиторской задолженности, оценки всех обязательств, оценки собственных средств);

2) эффективности деятельности (показатели деловой активности, рентабельности, уровня выплат и расходов, эффективности инвестиционной деятельности).

Использованные источники:

1. Акт министерств и ведомств "Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций: Приказ ФСФО " от 23.01.2001 № № 16 // Российская газета. 2001 г.

2. Толпегина О.А. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие . - М.: МИЭМП, 2009. - 326 с.

3. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – СПб: Питер, 2011. – 312 с.

4. Ефимова, О. В. Анализ финансовой отчетности – М.: Омега–Л, 2009. – 325 с.

5. Ковалев В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс. – М.: Проспект, 2011. – 215 с.
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.
7. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 456 с.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются сущность и значение оборотных средств автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, оборотные средства.

Принято считать, что оборотные средства (ОС) – одна из самых сложных экономических категорий. На протяжении длительного времени выдвигаются различные трактовки этого понятия. Можно выделить три наиболее распространенных определения ОС [9, с.34]: как стоимость товарно-материальных ценностей; как стоимости оборотных фондов (ОФ) и фондов обращения (ФО); как авансированной стоимости, функционирующей в форме оборотных производственных фондов (ОПФ) и ФО.

По своей сути ОС не потребляются, не расходуются, не затрачиваются, а авансируются (направляются целевым образом). Источниками формирования ОС могут выступать финансовые и кредитные ресурсы. Поэтому ОС – это часть средств производства, целиком потребляемая в течение производственного цикла и включаемые в состав оборотных активов. В настоящее время преобладает стоимостная трактовка сущности ОС. Все источники, за счет которых формируются ОС, можно рассматривать как фонд оборотных средств (ФОС). Количественно «ОС» как часть активов и «ФОС» как часть пассивов должны совпадать.

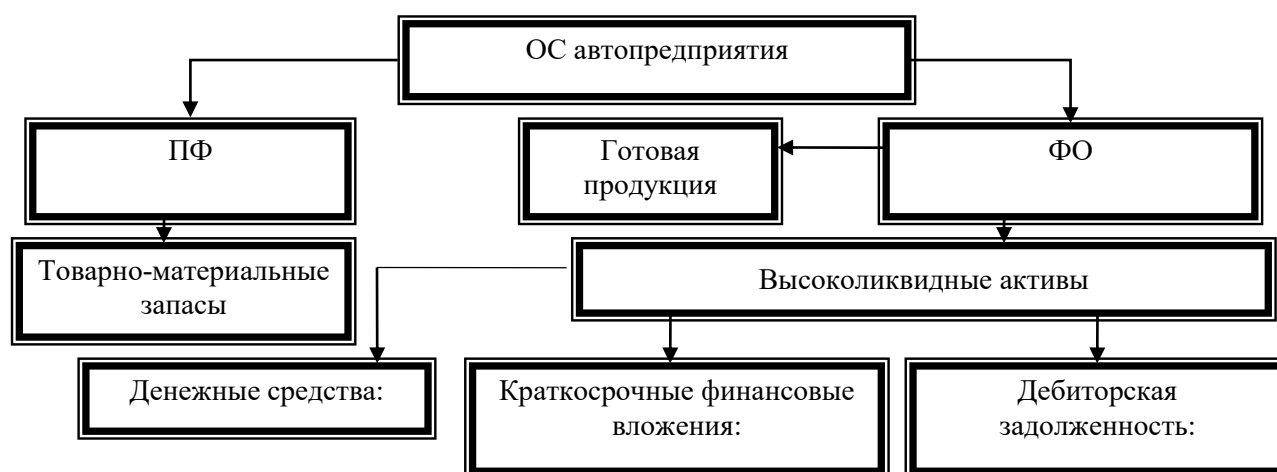


Рис. 1. Оборотные средства предприятия [6, с.27]

ОПФ обеспечивают непрерывность производственного процесса, а фонды обращения – реализацию производственной продукции на рынке и получение денежных средств. Эта экономическая роль ОС определяет их сущность, которая обеспечивает бесперебойное производство, расходы будущих периодов, а в ФО включают готовую продукцию, дебиторскую задолженность и денежные средства [4, с.61].

Необходимо отметить, что многие авторы (Стоянова Е.С. [10], Ковалев В.В. [5] и др.) стали весьма вольно обращаться с устоявшейся терминологией. В частности, видимо с целью упрощения, стали отождествлять ОС с ОА. А.М. Бирман определял ОС: ОС – это средства автопредприятия, вложенные в ОПФ и ФО [1, с.26]. Другие авторы определяют ОС как денежные: «Денежные средства, предназначенные для авансирования в запасы материальных ценностей и другие издержки производства и обращения, называются оборотными средствами». [7, с.118]

Оборотные активы (ОА) – термин, используемый в бухгалтерском учете, и Положением по бухгалтерскому учету 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [8] определен как наименование второго раздела актива бухгалтерского баланса, то есть к ОА относятся те активы, которые в бухгалтерском балансе отражаются в его втором разделе. Из определения ОА следует неправомерность отождествления понятий «ОС» и «ОА». Очевидно, что в состав ОС и ОА не совпадает. Кроме этого, имеется сущностное различие. Оборотные (мобильные) активы, особенно запасы сырья, материалов, топлива и т.п. потребляются и расходуются в процессе производства, а оборотные средства в качестве наиболее ликвидных ресурсов «не расходуются и не потребляются», так как они авансированы в производство.

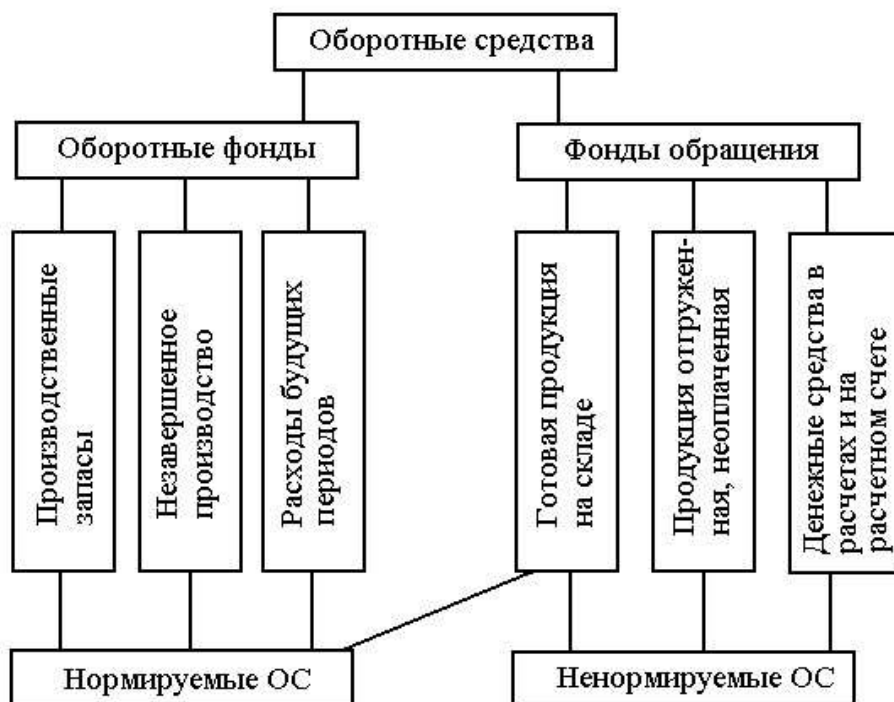


Рис. 2. Состав и размещение оборотных средств [2, с.20]

Таким образом, ОС – это авансируемая в денежной форме стоимость для планомерного образования и использования ОПФ и ФО в минимально необходимых размерах, достаточных для организации непрерывного процесса производства и обращения [2, с.19]. Оборотные производственные средства включают, средства в производственных запасах, в состав которых включаются сырье и материалы, вспомогательные материалы (тара, топливо, запасные части), покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия [3, с.33]. Средства обращения, обслуживающие сферу реализации - готовая продукция, дебиторская задолженность и денежные средства.

ОС обеспечивают непрерывность текущей деятельности автопредприятия и при этом в любой момент времени находятся в каждой стадии кругооборота (рис. 3.). Будущая экономическая выгода, заключенная в ОС – это потенциал, который войдет, прямо или косвенно, в поток денежных средств или их эквивалентов.



Рис. 3. Схема кругооборота ОС [1, с.51]

Потенциал может быть производительным, т.е. являться частью операционной деятельности автопредприятия, или принимать форму конвертируемости в денежные средства или их эквиваленты. Степень реализации возможностей ресурсного потенциала в целом и ОС выражается в результатах деятельности автопредприятия.

Использованные источники:

1. Бирман, А.М. Планирование оборотных средств / А.М. Бирман. - М.: Проспект, 2006.
2. Брыкин, И. Управление оборотным капиталом в группе компаний.// Финансовая газета, апрель, 2013.
3. Герцог И. Программа выпуска, оборотный капитал и цена компании // Пробл. теории и практики управления, март, 2013.
4. Данилина Е.И. Характеристика хозяйственного механизма управления оборотными средствами.//Ученые записки, январь, 2012.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 2009.
6. Миннебаева Л.Р. Основные и оборотные средства. – Казань: КГУ, 2012.
7. Моляков, Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства / Д.С. Моляков. - М.: Финансы и статистика, 2008.
8. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)».
9. Радионов Р.А. Финансовый менеджмент. Нормирование и управление оборотными средствами предприятия.- М.: Спутник +, 2010.
10. Финансовый менеджмент: теория и практика/ Под ред. Стояновой Е.С. – М.: Перспектива, 2010.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТА РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности анализа производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: анализ, транспорт.

Общепринято считать, что определение предмета анализа производственно-хозяйственной деятельности имеет принципиальное смысл для обоснования самостоятельности и обособленности той или другой отрасли анализа.

Анализ исследует экономические итоги хозяйствования как следствия экономических действий. А значит предметом исследования производственно-хозяйственной деятельности являются экономические процессы, проистекающие в итоге хозяйственной деятельности, и причинно-следственные связи экономических явлений и действий.

Объектами анализа являются экономические итоги хозяйственной деятельности.

Главная задача любого коммерческого предприятия транспортной отрасли - хозяйственная активность с целью получения прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов коллектива и собственника.

В процессе анализа характеристик деятельности автотранспортного предприятия:

- проверяют степень исполнения планов по товарообороту, доходам, издержкам, прибыли, рентабельности;
- изучают их динамику;
- определяют и измеряют воздействие причин на итоги коммерческой деятельности фирмы;
- выявляют и мобилизуют запасы их роста, в особенности прогнозные.

Результаты деятельности любого компании оцениваются системой определенных характеристик, главным из которых является рентабельность. Рентабельность определяется как отношение прибыли к одному из характеристик функционирования предприятия. Различают рентабельность продукции, продаж, всего капитала и т. д.

Рентабельность продаж вычисляется по формуле 1:

$$R_{об} = \frac{\Pi}{Tx} * 100, \quad (1)$$

где $R_{об}$ - общая экономическая рентабельность хозяйственной деятельности предприятия;

Π - сумма прибыли от продаж;

T - объем товарооборота (выручка от продаж).

Рентабельность продукции вычисляется по формуле 2:

$$R_n = \frac{\Pi}{И} * 100, \quad (2)$$

где R_n – рентабельность продукции;

$И$ – себестоимость продукции.

Деловая эффективность автотранспортного предприятия проявляется в скорости оборота средств. Ускорение оборачиваемости оборотных средств снижает потребность в них, позволяет предприятию высвободить часть оборотных средств.

Скорость оборота характеризуется следующими показателями:

Коэффициент оборачиваемости ($Коб$) средств (скорость оборота) характеризует размер объема выручки от реализации (B), приходящихся на 1 рубль оборотных средств:

$$Коб = \frac{B}{Soоб}, \quad (3)$$

где $Soоб$ – средняя стоимость оборотных средств за период;

B – объем производства.

Продолжительность одного оборота ($Тоб$) в днях равна частному от деления числа дней за анализируемый период (30, 90, 360) на оборачиваемость оборотных средств:

$$Тоб = \frac{t}{Коб}, \quad (4)$$

где t – количество дней за анализируемый период;

$Коб$ – оборачиваемость оборотных средств.

Величина, обратная скорости оборота, показывает размер оборотных средств, авансируемых на 1 рубль выручки от реализации продукции. Это соотношение характеризует степень загрузки средств в обороте и называется коэффициентом загрузки оборотных средств $Кз$:

$$Кз = \frac{Soоб}{B}, \quad (5)$$

где $Soоб$ – средняя стоимость оборотных средств за период.

Чем меньше величина коэффициента загрузки оборотных средств, тем эффективнее используются оборотные средства.

Высокие темпы роста эффективности хозяйствования могут быть обеспечены, если основные экономические показатели у предприятия возрастают в следующей последовательности:

$$T_{\text{приб}} > T_{\text{реал}} > T_{\text{соб.кап}} > T_{\text{акт}}, \quad (6)$$

где $T_{\text{приб}}$ - темп роста прибыли;

$T_{\text{реал}}$ - темп увеличения реализации товаров (продукции);

$T_{\text{соб.кап}}$ - темп роста собственного капитала;

$T_{\text{акт}}$ - темп роста активов субъекта хозяйствования.

Данное соотношение означает, что прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж продукции, это свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения, а также что экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом. [2]

Для характеристики использования основных фондов применяется система обобщающих (стоимостных) и частных показателей:

Фондоотдача выражает отношение выручки от реализации продукции за год (или за другой период времени), к среднегодовой стоимости основных производственных фондов:

$$\Phi_{отд} = \frac{B}{\Phi_{осн}}, \quad (7)$$

где B – выручка от реализации;

$\Phi_{осн}$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Фондоемкость – величина, обратная фондоотдаче, она выражает отношение среднегодовой стоимости основных фондов к выручке от реализации :

$$\Phi_{емк} = \frac{\Phi_{осн}}{B} \quad (8)$$

Рентабельность основных фондов определяется как отношение прибыли от продаж к стоимости основных фондов:

$$R_{осн} = \frac{\Pi_{пр}}{\Phi_{осн}} * 100, \quad (9)$$

где $\Pi_{пр}$ – прибыль от продаж.

Необходимо отметить, что все выше перечисленные показатели необходимо рассматривать в динамике, детализированный и факторный анализ которых способствует выявлению резервов повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

В итоге расчетов экономической эффективности необходимо найти решения, обеспечивающие наиболее действенное внедрение ресурсов в планируемом периоде по сравнению с предшествующим временем и

подняти эффективности производственно-хозяйственной деятельности в целом по предприятию.

Использованные источники:

1. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий. Учеб. пособие. - М.: Академический Проект, 2011.
2. Складенко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА, 2012.

*Подхалузина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

**ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ
АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация. В статье рассматривается политика управления оборотными средствами автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, оборотные средства.

Одним из важнейших моментов в управлении финансами предприятия является управление оборотными средствами, основная задача которых обеспечение деятельности предприятия необходимыми ресурсами при минимизации затрат на них и рисков. Управление оборотными средствами при всей разнонаправленности факторов действующих на их величину сводится, к поиску оптимального их размера с целью решения этой двуединой задачи. [1, с.20].

В управлении оборотными средствами используются различные модели. Среди них в экономической литературе выделяют консервативную, агрессивную, компромиссную или (по терминологии других авторов) умеренную модель управления [2]. При этом консервативная модель характеризуется созданием значительных резервов оборотных средств, что позволяет предприятию избежать потерь от различных рисков, повысить уровень платежеспособности. Вместе с тем в этом случае будет использован больший размер оборотных средств, что при прочих равных условиях снизит эффективность их использования.

Противоположный подход наблюдается при использовании агрессивной модели управления, когда предприятие стремится использовать минимум оборотных средств, что способствует ускорению их оборачиваемости при условии отсутствия сбоев в процессе производства и реализации продукции, что одновременно повышает риск неплатежеспособности. И, наконец, компромиссная или умеренная модель управления предполагает совмещение отдельных элементов свойственных предыдущим моделям, когда создается достаточный средний размер

оборотных средств при одновременном снижении уровня возможных рисков.

В практике управления оборотными средствами широкое распространение получили и три метода определения их потребности, в том числе прямого счета, аналитический и коэффициентный.

В современной динамичной экономике предприятия, использующие в производстве материальные ресурсы, могут оценивать их по средней себестоимости, себестоимости каждой единицы, по себестоимости материальных ресурсов приобретенных первыми (по методу ФИФО) или по себестоимости приобретенными последними по времени (по методу ЛИФО). Выбор той или иной модели управления диктуется имеющимися у предприятия возможностями пополнения оборотных средств за счет собственных или заемных источников, которые определяют степень финансовой устойчивости предприятия. Преобладание собственных средств в источниках финансирования существенно повышает этот показатель. Обратное положение наблюдается, когда предпочтение отдается заемным средствам. Вместе с тем, как показывает практика работы предприятий, нецелесообразным является отказ от использования заемных источников, поскольку отказ, например, от кредитов существенно сдерживает темпы их развития. В этой связи оптимальным считается примерное равенство собственных и заемных источников в пополнении оборотных средств.

Оптимальный подход должен соблюдаться и при определении общей величины оборотных средств, участвующих в обороте. Их объем должен быть достаточным для обеспечения непрерывности процесса воспроизводства, тогда как излишнее привлечение в оборот или их недостаток оказывают отрицательное влияние на эффективность производства. С этой же целью необходимо оптимальное соотношение оборотных средств с основными фондами. Недоучет данного положения в прошлом приводило к отрицательным последствиям, что находило выражение в недозагруженности производственных мощностей, нехватке рабочей силы и так далее.

При разработке политики управления оборотными средствами следует учитывать необходимость координации в деятельности отдельных структурных подразделений предприятия. Актуальность такой координации обусловлена зачастую разнонаправленностью в их деятельности не соответствующей задаче повышения эффективности использования оборотных средств.

Вместе с тем на большинстве отечественных предприятий по сравнению с зарубежными не выделено управление оборотными средствами в качестве самостоятельного объекта управления, что отрицательно влияет на эффективность производства.

При разработке механизма управления оборотными средствами следует упразднить ныне существующие, на наш взгляд, необоснованные

различия в их формировании по сравнению с основными фондами. Если замещение изношенных основных фондов осуществлялось за счет специально создаваемого для этой цели амортизационного фонда единственного и твердо гарантированного, то есть неподверженного никаким неблагоприятным факторам хозяйствования, поскольку его величина включается в состав себестоимости продукции, то восполнение недостатка собственных оборотных средств осуществлялось за счет многих источников. Различия в источниках их формирования тем более не обосновано, если учесть, что амортизационные отчисления, наряду с другими элементами текущих затрат, по действовавшему порядку участвовали в определении норматива собственных оборотных средств.

Множественность каналов пополнения оборотных средств при одновременном отсутствии надежности в его осуществлении не может быть объяснено спецификой в возмещении основных и оборотных фондов. Следует отметить, что если потребность в замещении основных фондов наступает один раз в несколько лет, определяемая сроком их службы, то корректировка оборотных средств требуется чаще, практически не реже одного раза в год, поскольку постоянно изменяются условия производства.

Результативное управление оборотными средствами предполагает одновременное выполнение нескольких условий, таких как определение обязанностей и назначение ответственных за управление денежными потоками и оборотными средствами на каждом этапе процесса; использование во всех подразделениях организации единообразных ключевых показателей эффективности и отчетности, дающих четкое представление о результатах деятельности и изменениях; установление соответствующих целей и задач в качестве неотъемлемого элемента системы оценки персонала на всех уровнях организационной структуры – от рядовых сотрудников до руководителей высшего звена; установление системы контроля и процедур, регламентирующих поведение и устанавливающих параметры для принятия решений.

Кроме того, при выстраивании результативной системы управления оборотными средствами следует обратить внимание на вопросы культуры управления денежными средствами, внедрять систему управления ликвидностью в общую корпоративную культуру. Необходимо вовлекать предприятие в управление денежными средствами, улучшить взаимодействие всех подразделений компании. Не следует забывать о стимулах, ведь существует взаимосвязь оплаты труда с показателями эффективности управления денежными потоками [1].

Следует разработать гибкую систему мотивации с привязкой ключевых показателей эффективности к показателям оборотных средств.

Для эффективного управления оборотными средствами особое значение имеет качество информации. Поэтому целесообразно ввести достоверную и оперативную систему сбора и анализа информации,

обеспечить сопоставимость данных управленческого и бухгалтерского учета, привести систему аналитического учета в соответствие с задачами управления, что позволит расширить полноту и детализацию информации по оборотным средствам, увеличить горизонт планирования.

Использованные источники:

1. Бирман, А.М. Планирование оборотных средств / А.М. Бирман. - М.: Проспект, 2006.
2. Данилина Е.И. Характеристика хозяйственного механизма управления оборотными средствами.//Ученые записки, январь, 2012.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

**МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ АВТОТРАНСПОРТНОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация. В статье рассматриваются методики оценки эффективности управления оборотными средствами автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, оборотные средства.

Состояние оборотных средств (ОС) автопредприятия характеризуют показатели:

- наличие собственных оборотных средств (СОС);
- обеспеченность текущей деятельности автопредприятия СОС;
- платежеспособность, ликвидность.

Наличие СОС устанавливается по бухгалтерскому балансу автопредприятия из следующего равенства [3, с.101]:

$$СОС = ОС - КО, \quad (1)$$

где ОС – оборотные средства, руб.;

КО – краткосрочные обязательства, руб.

Обеспеченность текущей деятельности (ОТД) СОС [3, с.103]:

$$ОТД = \frac{СОС}{ОС} \times 100, \quad (2)$$

(нижняя граница - 10%).

Платежеспособность выражается коэффициентом - отношение имеющихся в наличии денежных средств к сумме срочных платежей на определенную дату/ на предстоящий период.

Ликвидность определяется:

- 1) коэффициент текущей ликвидности (Ктл):

$$K_{тл} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}, \quad (3)$$

2) коэффициент быстрой ликвидности (Кбл) [3, с.104]:

$$K_{бл} = \frac{\text{денежные средства} + \text{дебиторская задолженность} + \text{краткосрочные финансовые вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}}; \quad (4)$$

3) коэффициент абсолютной ликвидности (Кал):

$$K_{ал} = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}}. \quad (5)$$

Рекомендательная нижняя граница Ктл составляет 2, Кбл – 0,8-1, Кал – 0,2-0,5.

Обобщающий показатель эффективности использования ОС – рентабельность (отношение прибыли от реализации продукции к средней сумме ОС за данный период). Также рассчитывается количество оборотов, совершенных ОС в расчетном периоде, а также продолжительность одного оборота в днях.

Количество оборотов, совершенных ОС в календарном периоде (Коб):

$$K_{об} = \frac{B}{\overline{ОС}}, \quad (6)$$

где В – выручка от реализации продукции в данном периоде, руб.;

$\overline{ОС}$ – средний остаток ОС, руб.

Продолжительность одного оборота в днях (Д):

$$Д = \frac{T}{K_{об}} \text{ или } Д = \frac{T \times \overline{ОС}}{B}, \quad (7)$$

где Т – число календарных дней в данном периоде.

При ускорении оборачиваемости ОС происходит абсолютное и относительное их высвобождение из оборота.

Размер абсолютного высвобождения (Эа) ОС:

$$\mathcal{E}_a = \overline{ОС_o} - \frac{B_o}{K_{об1}}, \quad (8)$$

где $\overline{ОС_o}$ – средний остаток ОС в предшествующем периоде, руб.;

В_о – выручка от реализации продукции в предшествующем периоде, руб.;

Коб1 – количество оборотов, совершенных ОС в отчетном периоде.

Величина относительного высвобождения (Эот) ОС:

$$\mathcal{E}_{от} = \frac{B_1}{K_{об0}} - \overline{OC_1}, \quad (9)$$

где $\overline{OC_1}$ - средний остаток ОС в отчетном периоде, руб.;

B1- выручка от реализации продукции в отчетном периоде, руб.;

Коб0- количество оборотов, совершенных ОС в предшествующем периоде.

В процессе управления оборотным капиталом в рамках операционного цикла выделяют две составляющие:

- производственный цикл организации;
- финансовый цикл.

Производственный цикл автопредприятия - период полного оборота материальных элементов ОС, которые используются для обслуживания всего производственного процесса.

Продолжительность производственного цикла автопредприятия [3, с.101]:

$$\text{ППЦ} = \text{ПОСМ} + \text{ПОНЗ} + \text{ПОГП}, \quad (10)$$

где ППЦ – продолжительность производственного цикла организации, в днях;

ПОСМ – период оборота среднего запаса сырья, материалов и полуфабрикатов, в днях;

ПОНЗ – период оборота среднего объема незавершенного производства, в днях;

ПОГП – период оборота среднего запаса готовой продукции, в днях.

Использованные источники:

1. Бирман, А.М. Планирование оборотных средств / А.М. Бирман. - М.: Проспект, 2006.
2. Данилина Е.И. Характеристика хозяйственного механизма управления оборотными средствами.//Ученые записки, январь, 2012.
3. Нечитайло А.И. Бухгалтерский учет и налогообложение финансовых результатов в системе управления организаций. Учебное пособие.- М.: Феникс, 2014.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается анализ ресурсосбережения автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, ресурсы.

Оценка места анализа ресурсосбережения автотранспортного предприятия (АТП) в системе других экономических наук, существенно важно, при установлении его перспектив развития. Анализ ресурсосбережения (АР) - промежуточное звено между получением ресурсосберегающей информации и принятием управленческих решений на АТП. В ходе развития науки:

- из науки управления выделяется управление АТП;
- из системы хозяйственного планирования АТП выделяется планирование деятельности субъекта, используя составление бизнес-планов.

Текущее состояние ресурсосбережения АТП зависит от результатов деятельности:

- производственной;
- управленческой;
- коммерческой;
- финансовой.

Как известно, выполнение производственного и финансового планов оказывает значительно влияние на экономическое положение АТП. А в результате невыполнения указанных планов:

- увеличивается себестоимости;
- уменьшается выручка;
- сокращается размер прибыли;
- ухудшается экономическое состояние АТП и его платежеспособность.

Устойчивое же положение оказывает положительное влияние:

- на выполнение производственных планов;
- обеспечение нужд необходимыми ресурсами.

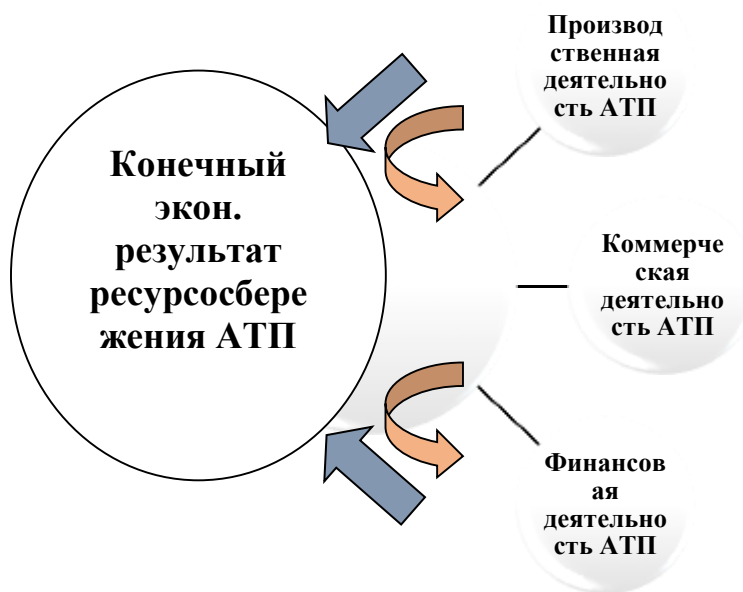


Рис. 1. Влияние ресурсосбережения на конечный результат АТП.

Таким образом, производственная, финансовая, коммерческая деятельность направлена на:

- удовлетворение планомерного денежного поступления;
- расходования денежных ресурсов;
- выполнение расчетной дисциплины;
- достижение оптимальных пропорций собственного и заемного капитала.

На содержательном уровне АР АТП - процесс, который заключается в идентификации, систематизации, аналитической обработке доступных сведений производственного характера, результатом чего является предоставление заказчику рекомендаций, служащих основой для принятия управленческих решений в отношении данного субъекта.

Основная цель АР АТП - выявление надежности состояния ресурсосбережения АТП, эффективность использования его экономических ресурсов.



Рис. 2. Факторы экономического развития.

Чтобы достигнуть указанную цель необходимо:

1. Установление обеспеченности хозяйственной деятельности АТП собственными ресурсами, а также степень зависимости от заемных ресурсов.
2. Выявление типа устойчивости на текущем этапе деятельности АТП.
3. Определение наличия абсолютной ликвидности на АТП.
4. Расчет аналитических коэффициентов, которые характеризуют уровень платежеспособности АТП.
5. Установление наличия состояния полной неплатежеспособности (банкротства).

АР АТП - это сфера практической деятельности управленческого персонала на всех уровнях. Управленческая деятельность основывается на совокупности навыков, которые сформированы на базе специальных знаний, владении экономическими и математическими методами, методиками, процедурами анализа. Правила аналитической деятельности и ее принципы сводятся к следующему.

- научный характер - использование новейших достижений в теории и методологии экономических исследований;
- всесторонне изучение причин взаимозависимости;
- исследование объектов в системе внутренних и внешних взаимосвязей с другими элементами, объектами;
- соответствие требованиям оперативности, конкретности, точности расчетов, объективности, действенности, эффективности;

- соответствие правилу систематического проведения аналитических экономических исследований на основе высокой организации и планирования аналитической работы на АТП.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

СОВРЕМЕННЫЕ ВИДЫ АНАЛИЗА РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются виды анализа ресурсосбережения автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, ресурсы.

Анализ современной классификации анализа ресурсосбережения (АР) деятельности автотранспортного предприятия (АТП) важно с целью правильного понимания основных составляющих для проведения и организации аналитического процесса.



Рис. 1. Классификация видов АР АТП.

1. Отраслевой признак:

- отраслевой анализ – анализ отдельных отраслей экономики страны;
- межотраслевой - анализ во всех отраслях экономики.

2. Временной признак:

- перспективный анализ: краткосрочный (до года), долгосрочный (свыше года);
- ретроспективный анализ: оперативный, итоговый.

Таблица 1

Признаки классификации видов анализа

Признак	Вид анализа
Время анализируемого периода	Оперативный, текущий, перспективный, стратегический, тактический
Объем анализа	Частичный, по участкам, комплексный
Цель анализа	Выявление резервов, анализ повышения качества

	продукции, снижения издержек, экономия капитальных затрат, достижения целей
Способы сравнения данных	Сравнение с плановыми показателями, с результатами работы передовых отечественных и развитых зарубежных предприятий, с показателями работы анализируемого объекта за соответствующий предшествующий период
Широта сравнений	Внутризаводской, межзаводской, внутриотраслевой, межотраслевой
Периодичность анализа	Периодический, разовый
Время проведения относительно плана	Ретроспективный, оперативный, предварительный (прогнозный)
Содержание анализа	Полный, тематический, локальный
Степень охвата анализируемого объекта	Сплошной, выборочный
Степень механизации и автоматизации	Автоматизированный, механизированный, немеханизированный
Форма изучаемых производственных отношений, применяемые приемы, методы анализа, конкретная методика	Технико-экономический, общэкономический, функционально-стоимостной

3. Пространственный признак: внутрифирменный анализ, межфирменный.

4. Аспект исследования:

- финансовый анализ - процесс познания сущности финансового механизма функционирования АТП;

- операционный анализ – оценка и прогнозирование результатов операционной деятельности АТП;

- социально-экономический анализ - изучение взаимосвязи социальных и экономических процессов, их влияние на экономические результаты хозяйственной деятельности АТП;

- экономико-статистический анализ - изучение массовых общественных явлений на разных уровнях управления: АТП, отрасли, региона;

- экономико-экологический анализ - исследование взаимодействия экологических и экономических процессов, которые связаны с сохранением и улучшением окружающей среды, а также затратами на экологию;

- маркетинговый анализ - изучение внешней среды функционирования АТП, рынков сырья, сбыта, конкурентоспособности, спроса и предложения, коммерческого риска, формирования ценовой политики, разработки маркетингового плана;

- инвестиционный анализ - разработка программы и оценки эффективности инвестиционной деятельности АТП;

- функционально-стоимостной анализ - изучение функций, которые выполняет объект, и методы их реализации.

5. Методы исследования:

- качественный анализ - исследования, основанные на качественных сравнительных характеристиках, экспертных оценках изучаемых явлений и процессов;

- количественный анализ - количественные сопоставления и исследования степени чувствительности экономических явлений к изменению различных факторов;

- экспресс-анализ - диагностика состояния экономики АТП на основе типичных признаков, которые характерны для определенных экономических явлений;

- фундаментальный анализ – углубленное, комплексное исследование сущности изучаемых явлений, используя математический аппарат;

- ситуационный анализ - системное аналитическое исследование с целью всесторонней оценки последствий принимаемых решений, умения генерировать и анализировать альтернативные варианты решений в условиях неопределенности;

- маржинальный анализ - оценка и обоснование эффективности управленческих решений в бизнесе, изучая причинно-следственные взаимосвязи объема продаж, себестоимости, прибыли, затрат;

- экономико-математический анализ - выбор оптимального варианта решения экономических задач, выявление резервов.

Виды анализа:

1. По степени охвата объекта: сплошной и выборочный.

Сплошной анализ - изучение всех без исключения объектов.

Выборочный анализ - обследование только части объектов с целью ускорения аналитического процесса и выработки управленческих решений по результатам проведенного анализа.

2. По содержанию программы: комплексный анализ (всестороннее изучение предприятия), тематический анализ (изучение отдельных сторон АТП).

Подхалюзина В.А., к.э.н.

доцент

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет*

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются источники информации для анализа ресурсосбережения автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, ресурсы.

В настоящее время с целью анализа ресурсосбережения автотранспортного предприятия (АТП) можно выделить следующие источники информации:

- плановые;
- учётно-отчётные;
- внеучётные.



Рис. 1. Схема сбора информации

Необходимо отметить, что существует следующие виды отчетности:

- отчетность в соответствии с законодательством России;
- отчетность, которую составляет АТП на основе внутренних корпоративных документов или в инициативном порядке.

1. Плановые источники:

- бизнес-план;
- нормы и нормативы материальных, трудовых и финансовых затрат.

2. Учётно-отчётные источники:

- данные бухгалтерского учета;
- данные налогового учета;
- данные управленческого учета;
- данные статистического учёта и отчётности.

У каждого АТП существует несколько видов финансовых отчетов, которые представляют следующие группы отчетности:

1. Бухгалтерская отчетность в соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете».

Бухгалтерская отчетность (БО) - это система данных об имущественном, финансовом положении АТП, результатах его хозяйственной деятельности, которая составляется по утвержденным формам. БО различна, в зависимости от вида деятельности АТП.

БО АТП не является коммерческой тайной. А значит, очень важно иметь навыки правильной интерпретации показателей БО, содержащие в достаточном объеме информацию о положении АТП.

Для целей управленческого учета БО АТП составляется, используя данные:

- учётных группировок;
- разработок первичных документов.

Таким образом, при рассматриваемом анализе рассматриваются:

- сводные показатели в обратном порядке до хозяйственных первичных операций;
- взаимосвязь и взаимообусловленность показателей бухгалтерского баланса, справок и приложений;
- сопоставление плановых показателей с показателями прошлых лет.

2. *Налоговая отчетность (НО)* - налоговые отчеты, которые отражают формирование налогооблагаемой базы, ставки налога и суммы исчисленного, перечисленного налогового платежа. НО устанавливаются органами исполнительной власти России, которые курируют вопросы налогообложения.

3. *Статистическая отчетность* ведется с целью управления государством на макроуровне. АТП предоставляют необходимые данные в Росстат. Ежегодно пересматривают и утверждают формы статистических отчетов, сроки представления для различных структур. Росстат:

- обрабатывают информацию;
- обобщает и группирует;
- выпускает статистические справочники для широкого круга пользователей.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ ДЛЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются предпринимательские риски автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, риски

В настоящее время существуют различные подходы к определению понятия «риска». Причины сложившейся ситуации: многоаспектность риска, недостаточное использование в реальной деятельности, игнорирование в существующем законодательстве. Рассмотрим некоторые из них.

1. Риск - вероятность потери автотранспортным предприятием (АТП) части ресурсов, недополучение доходов или появление дополнительных расходов в результате осуществления основной деятельности.

Таким образом, риск - это возможность наступления неблагоприятного события, возможности неудачи или опасности.

Ситуация риска - сочетание, совокупность некоторых обстоятельств и условий, которые создают обстановку для определенного вида деятельности.

Классификация рисков по природе происхождения.

1. Объективные риски, независящие от деятельности АТП: уровень инфляции, конкуренция, статистические исследования и т.д.

2. Субъективные риски связаны с непосредственной деятельностью АТП.

3. Смешанные риски (сочетание субъективных и объективных рисков).

2. Риск - это действие, которое выполняется в условиях выбора, когда в случае неудачи существует вероятность оказаться в худшем состоянии, чем до выбора.

Таким образом, риск – это деятельность АТП, которая связана с преодолением неопределенности в ситуациях неизбежного выбора, в процессе которой появляется возможность всесторонне оценивать вероятность достижения намеченного результата, а также неудачи и отклонения от цели.

Из этого определения выделим элементы понятия «риск».

1. Вероятность отклонения от намеченной цели в ходе выбора альтернативы.

2. Возможность достижения намеченного результата.

3. Отсутствие уверенности в достижении поставленных целей.

4. Вероятность различного вида потерь, которые связаны с осуществлением выбора условий неопределенности альтернатив.

Чепурин М.Н в своей работе [5] считает, «принятие проекта связанного с риском предполагает выявление и сопоставление возможных потерь и доходов. Если риск не подкреплён расчетами, то он преимущественно кончается неудачей и сопровождается определенными потерями. Чтобы сладить негативные явления, связанные с риском, необходимо выявить: основные черты и источники его возникновения, наиболее важные его виды, допустимый уровень риска, методы измерения риска, методы снижения риска».

Основные черты риска: противоречивость, альтернативность, неопределенность.

Противоречивость приводит к столкновению объективно существующих рискованных действий с их субъективной оценкой.

Альтернативность - необходимость выбора из нескольких вариантов решений, направлений и действий.

Неопределенность - неточность информации об условиях реализации проекта. Предпринимательская деятельность, конечно же, осуществляется под влиянием неопределенностей внешней среды, множества переменных, контрагентов, лиц, поведение которых иногда невозможно предсказать с определенной точностью.

Макаревич Л.М. в своей работе [3] считает, что «по причине возникновения риск выступает как следствие, он вызван неопределенностью будущего».

Таким образом, основные причины риска.

I. Спонтанность природных процессов: землетрясения, ураганы, наводнения, засуха, мороз, гололед.

II. Случайность. Когда в сходных условиях одно и то же событие происходит неодинаково в результате многих социально-экономических и технологических процессов.

III. Наличие противоборствующих тенденций, столкновения интересов: военные действия, межнациональные конфликты.

IV. Вероятностный характер НТП.

V. Неполнота информации об объекте.

VI. Ограниченность любого ресурса: материального, финансового, трудового и др. для принятия и реализации решений.

Схема риска представлена на рис. 1.

Поляк Г.Б. в работе [4] считает, что «помимо самого человека на его деятельность влияют факторы I, II, III, IV, V, VI, создающие в ней ситуации неопределенности и риска. Действия и решения человека могут повлиять как в лучшую сторону на результаты деятельности, так и в худшую, разрядить ситуацию неопределенности, изменить цель проекта. Риск существует как на этапе выбора действий (принятия решений), так и на этапе реализации проекта».

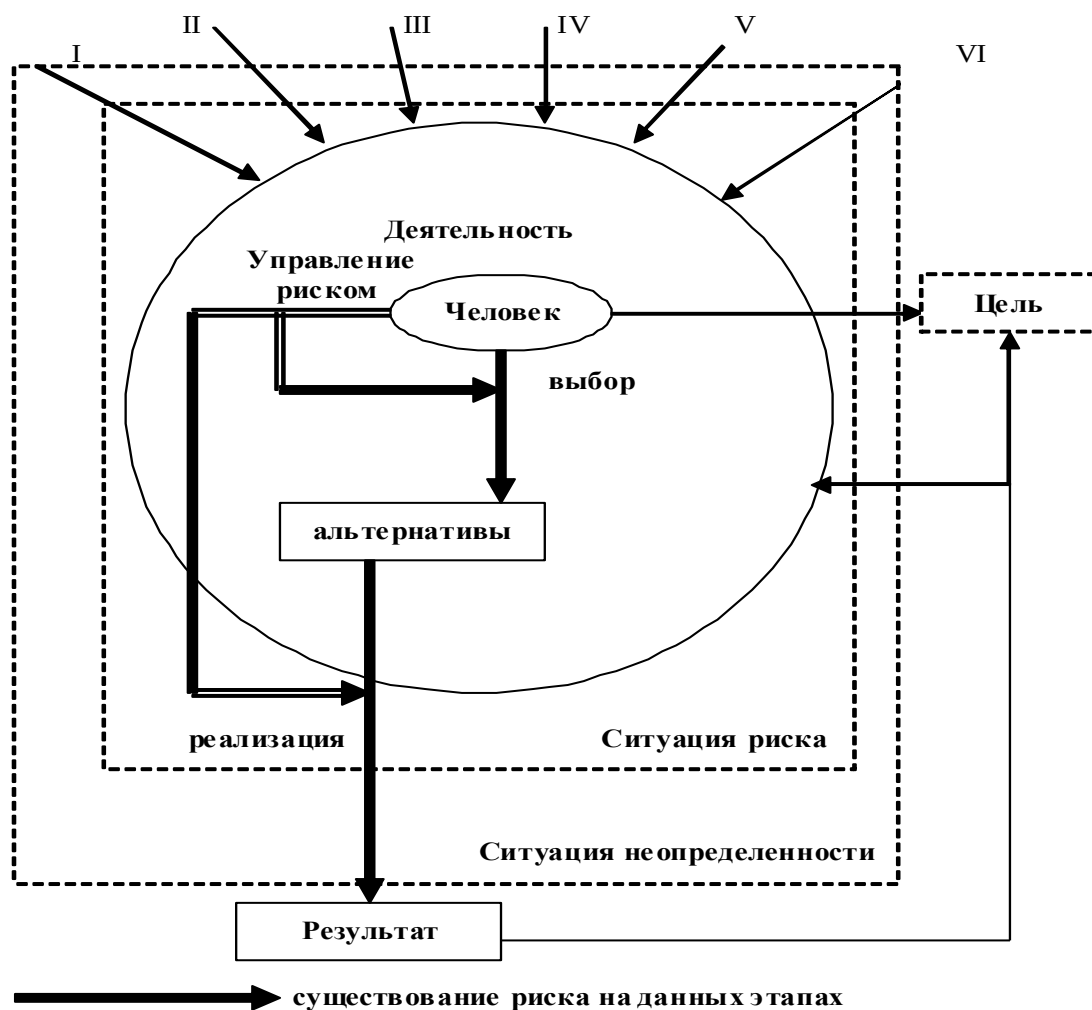


Рис. 1. Процесс управления рисками [4].

Использованные источники:

1. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия. - М.: Юнити, 2012. – 767 с.
2. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Современное написание. В 4 томах. Том 4. Р-Я. – М.: АСТ, 2011. - 1152 с.
3. Макаревич Л.М. Управление предпринимательскими рисками. – М.: Дело и сервис, 2010. – 448 с.
4. Поляк Г.Б., Маркова А.Н. История мировой экономики. – М.: Юнити, 2011. – 312 с.
5. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории. – М.: АСА, 2011. – 846 с.

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются риски автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, транспорт, риски

Эффективность организации управления риском на автотранспортном предприятии (АТП) определяется классификацией рисков.

Виды рисков АТП по конечному результату: чистые, спекулятивные.

Чистые риски - получение отрицательного/нулевого результата:

- экологические;
- природно-естественные;
- транспортные;
- политические;
- часть коммерческих рисков.

Спекулятивные риски - получение положительного и отрицательного результата: финансовые риски.

Виды рисков по причине возникновения:

- политические;
- природно-естественные;
- транспортные;
- экологические;
- коммерческие риски.

Природно-естественные риски – риски, которые связаны с проявлением стихийных сил природы, таких как землетрясение, наводнение, буря, пожар, эпидемия и т.п.

Экологические риски – это риски, которые связаны с загрязнением окружающей среды.

Политические риски – риски, связанные с политической ситуацией в России:

- невозможность ведения деятельности АТП по причине военных действий и т.п.;
- введение моратория платежи по причине наступления чрезвычайных обстоятельств: забастовки, войны и т.д.;
- изменения в налоговом законодательстве;
- запрет/ограничение конвертации национальной валюты в иностранную валюту.

Транспортные риски – это риски, которые связаны с грузоперевозками автомобильным, морским, речным, железнодорожным, воздушным транспортом.

Коммерческие риски – риск потерь в процессе ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Виды коммерческих рисков по структурному признаку.

1. Имущественные риски – риски, которые связаны с возможностью потери имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем, т.п.

2. Производственные риски – риски, которые связаны с финансовыми потерями от остановки коммерческой деятельности по причине воздействия факторов: гибель/повреждение производственных фондов, а также риски, которые связаны с внедрением результатов НТП.

3. Торговые риски – риски, которые связаны с убытками вследствие задержки любого рода платежей.

4. Финансовые риски – риски, связанные с возможностью потери денежных ресурсов: риски, которые связаны с покупательной способностью денег (инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риски ликвидности), а также инвестиционные риски.

Инфляционный риск – риск обесценивания получаемых доходов по причине роста инфляции.

Дефляционный риск – риск падения уровня цен при росте дефляции.

Валютные риски – потери, связанные с изменением курса валюты.

Риск ликвидности – риски, которые связаны с вероятностью потерь при реализации различных ценных бумаг, а также других товаров по причине изменения оценки качества и потребительной стоимости.

Инвестиционные риски.

1. Риск упущенной выгоды – это риск, который наступает вследствие косвенного неполучения прибыли в результате неосуществления какого-либо мероприятия: страхование, хеджирование, инвестирование и т.п.

2. Риск снижения доходности – риск уменьшения размера процентов, дивидендов по портфельным инвестициям, вкладам, и кредитам:

- процентные риски;

- кредитные риски.

Процентные риски:

- риск потери финансовыми институтами в результате превышения процентных ставок, которые они выплачивают по привлеченным средствам, над ставками по кредитам, им предоставленным;

- риск потери инвесторов в связи с изменениями по их дивидендам и т.п.

Кредитный риск:

- риск неуплаты заемщиком задолженности кредитору;

- риск неуплаты эмитентом задолженности по долговым ценным бумагам.

При этом кредитный риск может быть разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь.

1. Биржевые риски – риск потерь от биржевых сделок:

- риск неплатежа по коммерческим сделкам;

- риск неплатежа комиссионного вознаграждения и т.п.

2. Селективные риски – это риск необоснованного выбора способа вложения финансового капитала.

3. Риск банкротства – риск полной потери собственного капитала и неспособность рассчитаться по обязательствам.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние европейского автомобильного рынка.

Ключевые слова: автомобиль, рынок.

Продажи легковых автомобилей в Европе, включая страны ЕАСТ, в мае увеличились на 1,4% до 1 млн. 152 тыс. Положительная динамика фиксируется 21-й месяц подряд, однако майский рост оказался наименьшим за этот период. Между тем, среди крупнейших авторынков Европы небольшое падение показали Франция (-3,5%) и Германия (-6,7%), тогда как в остальных странах зафиксирован рост – от 2,4% в Великобритании до 14% в Испании. По итогам пяти месяцев 2015 года реализация автомобилей в Европе составила 6,6 млн. ед. – на 6,7% больше, чем годом ранее.

Лидером по реализации автомобилей в мае стала Германия, где было продано 256,4 тыс. автомобилей (-6,7%). Как отмечают в Ассоциации автомобильной промышленности Германии (VDA), отрицательный результат обусловлен меньшим количеством рабочих дней в мае этого года, поэтому в целом ситуация на немецком авторынке остается стабильной. Второе место в «европейском первенстве» сохраняет Великобритания с показателем 198,7 тыс. реализованных автомобилей (+2,4%). На третью строчку рейтинга вышла Италия, чей авторынок вырос на 10,8% до 146582 машин. Четвертый результат показала Франция – 143771 проданных машин (-3,5%). Как отмечают во Французской торговой палате (CCFA), авторынок страны ушел «в минус» впервые с декабря прошлого года, что связано с меньшим количеством рабочих дней в мае. Если же при рассмотрении автомобильного рынка Европы учитывать Россию, то наша страна остается на пятой строчке европейского рейтинга. По предварительным оценкам агентства «АВТОСТАТ», продажи легковых автомобилей в прошлом месяце составили порядка 117,5 тысяч единиц (без учета LCV). Добавим также, что благодаря возобновлению стимулирующей программы по субсидированию

покупки новых экономичных автомобилей испанский авторынок показал наибольший рост среди европейских лидеров – на 14% до 94030 машин.

Среди автопроизводителей наибольшее количество автомобилей в Европейском Союзе в прошлом месяце продал Volkswagen – 143 тыс. машин (-1%). На второе место вернулся Ford с показателем 81,5 тыс. реализованных автомобилей (-0,6%). На третьей строчке идет Opel/Vauxhall, реализовавший 78,7 тыс. машину – на 2,2% меньше, чем годом ранее. Замыкают «пятерку» лидеров две французские марки – Renault (75,8 тыс. шт., +5,8%) и Peugeot (68,3 тыс.шт., -1,1%).

В первом квартале 2015 года мировой глобальный рынок легковых автомобилей (РС плюс LCV) вырос лишь на 2,5% относительно аналогичного периода прошлого года, общий объем продаж увеличился на 22,15 млн. штук, что лишь на полмиллиона автомобилей больше, чем за первый квартал 2014 года.

В ТОП-100 в первом квартале 2015 года лидер рынка - Toyota с более чем 2 млн. проданных автомобилей, хотя этот показатель на 1,7% меньше показателя предыдущего года. На втором месте Volkswagen, который закончил квартал с объемом продаж в 1,79 млн. штук, что демонстрирует снижение на 1,2% по сравнению с показателями первого квартала 2014 года. По данным за март Ford с 581,5 тыс. проданным автомобилем был очень близок к Volkswagen (всего на 15 тыс. меньше). Но что касается квартальных данных, то Ford показал лучший результат в первой десятке, увеличив продажи на 4,2%. Chevrolet в марте упал на 7-е место, уступив "дышащим в затылок" брендам, борющимся за четвертое место (Nissan, Hyundai). Американскому бренду, в связи с некоторыми проблемами на рынках ряда европейских стран, предрекают лишь 6-е место в этом году.

Таблица 1

Объемы продаж легковых автомобилей, шт.

место (1 кв.)	марка	продажи (1 кв.)	изм. (1 кв.)	доля (1 кв.)
1	Toyota	2.041.079	-1,7%	9,3%
2	Volkswagen	1.719.188	0,0%	7,8%
3	Ford	1.436.133	4,2%	6,5%
4	Nissan	1.224.363	-2,5%	5,6%
5	Hyundai	1.166.577	1,9%	5,3%
7	Honda	1.028.373	-1,3%	4,7%
6	Chevrolet	1.064.216	-5,8%	4,8%
8	Kia	703.784	4,0%	3,2%
10	Renault	483.459	-2,2%	2,2%
11	Mercedes	480.543	11,1%	2,2%
12	BMW	466.559	5,6%	2,1%

9	Peugeot	490.227	4,5%	2,2%
13	Audi	437.089	6,0%	2,0%
14	Suzuki	413.923	-9,5%	1,9%
15	Fiat	413.424	-10,5%	1,9%
18	Wuling	357.076	-22,9%	1,6%
17	Mazda	382.764	3,7%	1,7%
21	Opel	282.859	3,9%	1,3%
16	ChangAn	405.244	22,0%	1,8%
20	Citroen	316.603	-5,7%	1,4%

А пока Honda воспользовалась случаем, чтобы обогнать американского конкурента: бренд показал лучшие результаты и занял 6 место с 414 тыс. проданных авто (-0,3%). Лучшим премиальным брендом в первом квартале стал Mercedes-Benz с двузначной положительной динамикой, что позволило ему получить преимущество над BMW и Audi, у которых 8 тыс. и 17 тыс. проданных авто соответственно. Fiat потерял 4,5% в марте, опустившись на 15-е место. Исходя из показателей по кварталу, Fiat получил двузначные потери в динамике, показав один из худших результатов. По данным Ассоциации Европейского Бизнеса, продажи легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта в России по итогам мая снизились на 37,6% и составили 125,8 тыс. машину. По итогам пяти месяцев 2015 года российский авторынок сократился на 37,7% до 641,9 тыс. автомобилей.

Как отмечают в АЕБ, май не продемонстрировал видимого улучшения по сравнению со слабыми результатами продаж предыдущих месяцев этого года. В то же время, благодаря постепенному снижению банковских ставок и цен на новые автомобили, поддержанных укреплением курса рубля, отмечается умеренное возобновление общей потребительской активности. Маловероятно, что это относительное улучшение существенно повлияет на рынок, но оно должно способствовать замедлению снижения продаж (по сравнению с аналогичными периодами прошлого года) в ближайшие недели и месяцы, считают в ассоциации. АЕБ планирует обновить свой годовой прогноз для рынка легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта в следующем месяце одновременно с объявлением результатов продаж за июнь. Согласно актуальному прогнозу, в 2015 году российский авторынок составит 1,89 млн. автомобилей, что на 24% меньше, чем в прошлом году. Лидерство на российском авторынке сохраняет АВТОВАЗ, реализовавший в прошлом месяце 22,9 тыс. автомобилей, что на 33% ниже показателя годичной давности. На второе место по объему продаж вернулась Hyundai – реализация 13,6 тыс. машин (-13%) обеспечила корейской марке лидерство на рынке иномарок. Таким образом, KIA опустилась на третью строчку с показателем 12,4 тыс. реализованных автомобилей (-27%). Далее идет Renault – автомобили этой марки выбрали 9,4 тыс. покупателей (-42%).

Замыкает «пятерку» лидеров на этот раз Nissan, реализовавший 7,9 машины (-38%). В Топ-10 самых продаваемых марок по итогам мая также вошли Toyota (7,6 тыс. шт., -43%), Volkswagen (5,6 тыс. шт., -48%), Mitsubishi (4 тыс. шт., -20%), ГАЗ (3,9 тыс. шт., -25%) и УАЗ (3,9 тыс. шт., +8%). Бестселлером месяца по итогам мая стала самая популярная иномарка Hyundai Solaris, которая показала лучший результат продаж в этом году – 10,7 тыс. автомобилей (+8,8%). Таким образом, Lada Granta опустилась на второе место с показателем 8,5 тыс. машина (-34,6%). Третий результат показала KIA Rio – 7,5 тыс. реализованных автомобилей (-12,4%). Модель Lada Kalina в прошлом месяце нашла 5,6 тыс. своих обладателей, что на 2,2% ниже показателя годичной давности. Лидером в сегменте внедорожников впервые стал Nissan X-Trail, чья реализация выросла почти в 2,9 раза до 3,6 тыс. единиц. А лидерство на рынке универсалов сохраняет Lada Largus, разошедшийся в количестве 3,5 тыс. штук (-52,8%). Далее следуют внедорожник Toyota RAV4 (3,5 тыс. шт., +1,7%) и седан Volkswagen Polo (3,5 тыс. шт., -41,5%). Замыкают Топ-10 самых продаваемых моделей в России две модели Renault – Duster (3,4 тыс. шт., -49,9%) и Logan (3,3 тыс. шт., -36%).

Использованные источники:

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» // <http://www.autostat.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ГОРОДА-ЛИДЕРЫ ПО ДИНАМИКЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2014 ГОДА

Аннотация. В статье рассматриваются города-лидеры по продажам легковых автомобилей в России в 2014 году.

Ключевые слова: автомобиль, рынок.

Санкт-Петербург вышел в лидеры по динамике роста авторынка среди крупных городов России. Санкт-Петербург реализовал за 2014 год 140,4 тыс. автомобилей, (+0,8%). На втором месте Воронеж (-2,2%, 22,4 тыс. шт.). В «тройку» по динамике роста вошла Москва (-2,7%, 349,0 тыс. шт.). Самое большое снижение объемов рынка по отношению к показателям 2013 года среди крупных городов, вошедших в ТОП-10 «лидеров», зафиксировано в Екатеринбурге (-17,9%, 35,6 тыс. шт.).

Лидер на рынке новых легковых автомобилей в Санкт-Петербурге по итогам 2014 г. - бренд Renault с объемом продаж 12,0 тыс. машин. Второе место занимает Volkswagen (12,0 тыс. шт.), на третьем – KIA (12,0 тыс. шт.). Хорошую динамику роста объема продаж (по сравнению с АППГ) показали Skoda (+26,5%) и Nissan (+23,2%). В тройке лидеров наиболее популярных моделей – Hyundai Solaris, Renault Duster и Volkswagen Polo. В северной

столице хорошую динамику продаж по сравнению с 2013 годом, показали Renault Logan (+54,2%) и вазовский Largus VP (46,4%), больше всех упал в динамике Ford Focus (-43,1%).

Лидер на рынке новых легковых автомобилей в Воронеже по итогам 2014 г. – бренд LADA с объемом продаж 3,6 тыс. шт. Второе место занимает Kia (2,3 тыс. шт.) На третьем – Volkswagen (1,6 тыс. шт.). Самую высокую динамику показали Skoda (+20,1%) и Mitsubishi (+19,6%), больше всех потерял в динамике Chevrolet (-23,3%).

В модельном ряду Воронежа в 2014 году лидировали Kia Rio, LADA 2190 и Hyundai Solaris. В ТОП-10 самых продаваемых моделей – четыре модели отечественной LADA. Хорошую динамику показала LADA Kalina (универсал). Продажи Lada Granta, казалось бы, упали, динамика по году отрицательная (-27,6%), но упали ровно настолько, насколько оттянули на себя продажи LADA Granta-лифтбек, весной 2014-ого года заступившей на рынок.

Лидер на рынке новых легковых автомобилей в Москве по итогам 2014 г. - бренд Hyundai с объемом продаж 29,5 тысяч машин и положительной динамикой в сравнении с 2013 годом (+11,6%), второе место занимает Nissan (14,7 %, реализовано 27,8 тыс. шт.). На третьем – Kia, тоже с положительной динамикой (+3,7%, 27,7 тыс. шт.). «Тройка» лидеров по моделям выглядит так: Hyundai Solaris, Skoda Octavia и Kia Rio. Примечательно, что среди самых продаваемых брендов и моделей нет отечественных названий. Больше всех среди брендов просел Chevrolet (-23,0%), среди моделей – Ford Focus (-45,7%). Хорошую динамику (+22,9%) показал Nissan Qashqai.

Лидер на рынке новых легковых автомобилей в Самаре по итогам 2014 года - бренд LADA с объемом продаж 6,2 тысяч машин (динамика отрицательная -12,5%), второе место с показателем 2,8 тысячи машин занимает Renault (-5,3%). На третьем – Toyota. (+7,8%, 2,6 тыс. шт.). Положительную динамику показал Nissan (+25,1% по сравнению с АППГ). Больше всех среди брендов потерял в динамике Chevrolet (-34,2%).

«Тройка» лидеров по моделям выглядит так: LADA Granta, Hyundai Solaris, Kia Rio. Самая высокая динамика по сравнению с прошлым годом – у Kia Rio (+30,9%), больше всех из первой «десятки» лидеров упали продажи LADA Granta (-26,2%).

Лидер на рынке новых легковых автомобилей в Нижнем Новгороде по итогам 2014 г. - бренд Kia с объемом продаж 3,7 тысячи машин. Второе место занимает LADA (3,5 тыс. шт.), на третьем – Hyundai (2,8 тыс. шт.). Высокую динамику по итогам года показали Nissan (+41,7%) и Hyundai (+23,0%). Неудачным оказался год для Chevrolet (-30,1%) и Volkswagen (-25,6%).

«Тройка» лидеров по моделям выглядит так: Kia Rio, Hyundai Solaris и LADA Granta (последняя показывает отрицательную динамику по сравнению с 2013 годом – 38,1 %). Самый высокий рост продаж на

нижегородском авторынке – у Nissan Almera (+260,9%). Более чем на четверть выросли продажи Hyundai ix35 и Hyundai Solaris, значительный рост у LADA Largus VP (+19,5%).

Лидер на рынке новых легковых автомобилей в Краснодаре по итогам 2014 года - бренд Hyundai с объемом продаж 2,8 тысячи машин. Второе место занимает LADA (2,5 тыс. шт.). На третьем – Kia (2,2 тыс. шт.). Восемь брендов из первой десятки на краснодарском авторынке завершили 2014 год с отрицательной динамикой, три – со значительными потерями: Chevrolet (-32,6%), Volkswagen (-25,0%), LADA (-23,1%).

«Тройка» лидеров по моделям выглядит так: Hyundai Solaris, Kia Rio и LADA Granta. Самое большое падение продаж в первой десятке лидеров – у Chevrolet Cruze (-47,8%). На втором месте анти-рейтинга – LADA Granta (-37,5%), серьезно потерял в продажах Volkswagen Polo (-29,1%).

Лидер на рынке новых легковых автомобилей в Казани по итогам 2014 г. - бренд LADA (с объемом продаж 6,4 тысячи машин). Второе место занимает Kia (5,0 тыс. шт.). На третьей позиции Renault (3,3 тыс. шт.). Упали в динамике более 25% - три бренда первой десятки: Chevrolet (-35,4%), LADA (-32,3%), Opel (-29,3%).

«Тройка» лидеров по моделям выглядит так: KIA Rio, LADA Granta, Hyundai Solaris. Серьезно упали в динамике по сравнению с 2013 годом продажи Opel Astra (-47,0%), LADA Granta (-46,5%) и LADA Largus VP (-24,0%).

Лидер на рынке новых легковых автомобилей в Челябинске по итогам 2014 года - бренд LADA с объемом продаж 4,2 тысячи машин (динамика отрицательная – 20,3%). Второе место занимает Renault (- 2,9%, 2,8 тыс. шт.), на третьем KIA (+17,3%, 2,3 тыс. шт.). Больше всех упали в продажах по сравнению с прошлым годом Chevrolet и Volkswagen (-41,2% и -27,5% соответственно), хорошую динамику показал Hyundai (24,9%).

«Тройка» лидеров по моделям выглядит так: KIA Rio, LADA Granta, Hyundai Solaris. Более чем на 20% в сравнении с 2013 годом упали продажи таких моделей, как LADA Granta (-43,4%), Skoda Octavia (-38,4%), Volkswagen Polo (-33,4%), Toyota Rav4 (-20,3%).

Лидер на рынке новых легковых автомобилей в Ростове-на-Дону по итогам 2014 года - бренд Kia с объемом продаж 2,4 тысячи машин. Второе место занимает Hyundai (2,3 тыс. шт.). На третьем – LADA (2,3 тыс. шт.).

Восемь из десяти брендов-лидеров этого рынка показали в сравнении с 2013 годом отрицательную динамику, динамика положительная только у Hyundai (9,3%) и Skoda (6,4%). Самое большое падение – у Chevrolet (-39,4%) и Volkswagen (-23,1%). «Тройка» лидеров по моделям выглядит так: Hyundai Solaris, KIA Rio, LADA Granta. Причем продажи последней по сравнению с 2013 годом упали значительно (-36,1%). Серьезное падение на ростовском авторынке наблюдалось и у Volkswagen Polo (-28%).

Лидером на рынке новых легковых автомобилей в Екатеринбурге по итогам 2014 года стал NISSAN с объемом продаж 3,7 тысячи машин. На втором месте Toyota (3,3 тыс. шт.). Третье место занял HYUNDAI (3,0 тыс. шт.). За исключением Nissan с его положительной динамикой (+19,1%) все бренды первой «десятки» показали в сравнении с 2013 годом падение продаж. Некоторые – значительно: Chevrolet (-43,1%), Opel (-41,0%), LADA (-28,2%).

Таким образом, лидеры по моделям:

- Hyundai Solaris;
- Kia Rio;
- Renault Duster.

Самую высокую динамику показал Nissan Almera (+149%), самое большое падение – у LADA Granta.

Использованные источники:

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» // <http://www.autostat.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния рынка грузовых автомобилей в России в 2015 году.

Ключевые слова: автомобиль, рынок.

Объем российского рынка новых грузовых автомобилей в мае 2015 года составил 3,2 тыс. шт., что на 53,0% меньше, чем в мае прошлого года. По итогам пяти месяцев (январь-май) ситуация пока выглядит немного лучше (20,3 тыс. шт., падение по сравнению с АППГ составило 47,2%).

Первые строчки майского ТОП-10 занимают два отечественных бренда KAMAZ и GAZ. Лидер - KAMAZ (982 шт.; -52,8% по сравнению с АППГ). На втором месте GAZ с 566 шт., динамика тоже отрицательная (-21,4%). На третьем месте – бренд Scania (178 шт.; -64,2%), упавший ниже, чем рынок. На четвертой строчке майского рейтинга – Hino (173 шт., -6,0%), на пятой – Ural (169 шт., -33,2%). MAZ (162 шт.), показавший самое большое в ТОП-10 падение (-75,0%) - на шестом месте. За ним следует ISUZU (150 шт., - 2,0%), падение которого значительно меньше, чем на рынке грузовых автомобилей в целом и меньше, чем у других брендов ТОП-10. В первую десятку вошел также Hyundai (140 шт., - 65,9%). На последних строчках рейтинга ТОП-10 - SAZ (114 шт., +32,6%) и Mercedes (88 шт., - 55,3%).

Отрицательная динамика по сравнению с АППГ почти у всех брендов первой десятки (исключение составил SAZ (+32,6%).

В модельном ряду ТОП-10 мая – семь отечественных грузовиков: три KAMAZ и четыре GAZ. Абсолютным лидером на рынке в мае стал GAZ Gazon Next (238 шт.).

Таблица 1

Топ-10 марок грузовых автомобилей в России в мае 2015 г.

№	марка	май'15	май'14	%	январь-май'15	январь-май'14	15/14, %
1.	KAMAZ	982	2080	-52,8	6610	12111	-45,4
2.	GAZ	566	720	-21,4	2534	3810	-33,5
3.	SCANIA	178	497	-64,2	1042	2609	-60,1
4.	HINO	173	184	6,0	813	921	-11,7
5.	URAL	169	253	-33,2	1098	1867	-41,2
6.	MAZ	162	648	-75,0	1503	3397	-55,8
7.	ISUZU	150	153	2,0	943	794	18,8
8.	HYUNDAI	140	411	-65,9	1113	2085	-46,6
9.	SAZ	114	86	32,6	543	474	14,6
10.	MERCEDES	88	197	-55,3	631	1109	-43,1
	Итого	3199	6800	-53,0	20287	38400	-47,2

На втором месте – KAMAZ 6511 (162 шт.), на третьем – KAMAZ 4311 (136 шт.). Четвертую позицию рейти нга занимает GAZ 3309 (120 шт.), пятую – Hino 300 (115 шт.). Далее лидирующие на рынке модели расположились в следующем порядке: GAZ 3308 (96 шт.), KAMAZ 6520 (92 шт.), Hyundai HD 78 (84 шт.), GAZ 3310 (78 шт.), MAN TGS (77 шт.). Все закончили май с отрицательной динамикой, за исключением Hino 300 (+5,5%) и Gaz Gazon Next (0%).

Таблица 2

Топ-10 моделей грузовых автомобилей в мае 2015 г. в России

№	модель	май'15	май'14	%	январь-май'15	январь-май'14	15/14, %
1.	GAZ GAZON NEXT	238	0	-	794	0	-
2.	KAMAZ 6511	162	493	-67,1	1284	2937	-56,3
3.	KAMAZ 4311	136	202	-32,7	761	1217	-37,5
4.	GAZ 3309	120	233	-48,5	595	1112	-46,5
5.	HINO 300	115	109	5,5	478	531	-10,0
6.	GAZ 3308	96	140	-31,4	508	781	-35,0
7.	KAMAZ 6520	92	257	-64,2	702	1726	-59,3

8.	HYUNDAI HD 78	84	229	-63,3	747	1059	-29,5
9.	GAZ 3310	78	290	-73,1	460	1653	-72,2
10.	MAN TGS	77	232	66,8	579	1357	-57,3

Использованные источники:

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» // <http://www.autostat.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния рынка грузовых автомобилей в России в 2015 году.

Ключевые слова: автомобиль, рынок.

Объем российского рынка новых LCV в апреле 2015 года составил 7,4 тыс. шт., что на 43,0 процента меньше, чем в апреле прошлого года.

Таблица 1

Марки-лидеры по итогам апреля 2015 г.

№	марка	апрель'15	апрель'14	изм.,%	январь-апрель'15	январь-апрель'14	изм.,%
1.	GAZ	3286	5218	-37,0	10749	17576	-38,8
2.	UAZ	1421	1600	-11,2	5427	5413	0,3
3.	MERCEDES	814	729	11,7	2686	2365	13,6
4.	LADA+VIS	533	995	-46,4	1867	3485	-46,4
5.	FIAT	301	742	-59,4	1420	2301	-38,3
6.	FORD	277	810	-65,8	1576	3093	-49,0
7.	VOLKSWAGEN	202	730	-72,3	1026	2709	-62,1
8.	PEUGEOT	96	578	-83,4	438	1953	-77,6
9.	IVECO	94	209	-55,0	361	778	-53,6
10.	HYUNDAI	85	357	-76,2	385	1053	-63,4
	ВСЕГО	7364	12919	-43,0	27048	44010	-38,5

По итогам четырех месяцев (январь-апрель) ситуация выглядит немного лучше (-38,5% по сравнению с АППГ), реализовано 27,0 тыс. шт. Первые две строчки ТОП-10 в апреле занимают два отечественных бренда GAZ и UAZ. Лидером на рынке остается GAZ, с 3,3 тыс. автомобилей апреле. Он показал падение меньше, чем в среднем по рынку (-37,0% по сравнению с АППГ), в то время как у семи из десяти брендов – падение

больше среднерыночного. На втором месте в рейтинге - UAZ с продажами в апреле 1,4 тыс. шт. (-11,2%). На третьей строчке – Mercedes (814 шт.), единственный из ТОП-10 показавший положительную динамику по сравнению с АППГ (+11,7%). Далее следует LADA (с учетом реализации продукции компании VIS): 533 шт.; -46,4%. Fiat – на пятом месте (301 шт.; -59,4%). На шестом – Ford (277 шт.; -65,8%). За ним следуют Volkswagen (202 шт.; -72,3) и Peugeot (96 шт.; -83,4%). Замыкают ТОП-10 брендов Iveco (94 шт.; -55,0%) и Hyundai (85 шт.; -76,2%).

В десятке моделей-лидеров апреля первые три строчки занимают представители отечественного автопрома. Абсолютным лидером месяца стала «Газель» GAZ 3302 (1319 шт.), на втором месте – Gazelle Next (951 шт.), на третьем – UAZ 3909 (690 шт.).

Mercedes Sprinter (576 шт.) занимает четвертую позицию, модель лидирует среди легких коммерческих иномарок. Пятое место – у UAZ 2206 (504 шт.), на шестом - LADA Largus VU (467 шт.). Седьмая строчка - у GAZ 2705 (371 шт.). Замыкают ТОП-10 моделей месяца – GAZ 3221 (255 шт.), Ford Transit (247 шт.), Fiat Ducato (243 шт.). Положительную динамику в апреле из ТОП-10 показал только Mercedes Sprinter (+8,3%). Самое большое падение – у Ford Transit (-53,8%).

Таблица 2

Модели-лидеры по итогам продаж в апреле 2015 г.

№	модель	апрель'15	апрель'14	изм.,%	январь-апрель'15	январь-апрель'14	изм.,%
1.	GAZ 3302	1319	2035	-35,2	3929	7385	-46,8
2.	GAZ GAZELLE NEXT	951	1763	-46,1	3154	5574	-43,4
3.	UAZ 3909	690	766	-9,9	2766	2730	1,3
4.	MERCEDES SPRINTER	576	532	8,3	1936	1733	11,7
5.	UAZ 2206	504	595	-15,3	1927	1790	7,7
6.	LADALARGUSVU	467	834	-44,0	1605	2912	-44,9
7.	GAZ 2705	371	512	-27,5	1615	1914	-15,6
8.	GAZ 3221	255	547	-53,4	970	1620	-40,1
9.	FORD TRANSIT	247	737	-66,5	1319	2853	-53,8
10.	FIAT DUCATO	243	585	-58,5	1076	1811	-40,6

При этом объем рынка коммерческих автомобилей в мае 2015 года составил 7,0 тыс. шт., что на 32,8 процента меньше, чем в мае прошлого года. По итогам пяти месяцев (январь-май) ситуация выглядит хуже (-37,4% по сравнению с АППГ), реализовано 34,0 тыс. шт.

Первые строчки ТОП-10 в мае занимают три отечественных бренда GAZ, UAZ и LADA (с учетом реализации продукции VIS). Лидером на

рынке остается GAZ, с 2,8 тыс. автомобилей. В мае он показал падение больше, чем в среднем по рынку (-36,2% по сравнению с АППГ). Стоит отметить, что у семи из десяти брендов, вошедших в ТОП – падение больше среднерыночного. На втором месте в рейтинге – UAZ, который показал рост к маю прошлого года (1,9 тыс. шт.; +51,3%). На третьей строчке – LADA, реализовавшая в мае вместе с VIS 700. шт. (-5,8%). Четвертое место занимает Mercedes (472 шт.; -9,1%). Ford – на пятом месте (215 шт.; -60,8%). На шестом – Fiat (186 шт.; -62,2%). За ним следуют Volkswagen (179 шт.; -64,8) и Peugeot (101 шт.; -76,7%). Замыкают ТОП-10 брендов Hyundai (93 шт.; -72,0%) и Citroen (60 шт.; -77,9%).

В десятке моделей-лидеров мая восемь - представители отечественного автопрома. Абсолютным лидером месяца стала «Газель» GAZ 3302 (1103 шт.), на втором месте – UAZ 3909 (931 шт.), на третьем – GAZ GAZELLE NEXT (920 шт.). UAZ 2206 (715 шт.) занимает четвертую позицию, на пятой - LADA Largus VU (632 шт.). Шестое место – у Mercedes Sprinter (352 шт.). Седьмая строчка - у GAZ 2705 (253 шт.). Еще в ТОП-10 моделей месяца вошли GAZ 2752 (233 шт.), GAZ 3221 (222 шт.), Ford Transit (185 шт.). У Ford Transit самое большое падение среди первой «десятки».

Таблица 3

Марки-лидеры по итогам продаж в мае 2015 г.

№	марка	май'15	май'14	15/14,%	январь-май'15	январь-май'14	%
1.	GAZ	2839	4452	-36,2	13588	22028	-38,3
2.	UAZ	1916	1266	51,3	7343	6679	9,9
3.	LADA+VIS	710	754	-5,8	2577	4239	-39,2
4.	MERCEDES	472	519	-9,1	3158	2884	9,5
5.	FORD	215	549	-60,8	1791	3642	-50,8
6.	FIAT	186	492	-62,2	1606	2793	-42,5
7.	VOLKSWAGEN	179	508	-64,8	1205	3217	-62,5
8.	PEUGEOT	101	433	-76,7	539	2386	-77,4
9.	HYUNDAI	93	332	-72,0	478	1385	-65,5
10.	CITROEN	60	271	-77,9	476	1479	-67,8
	ВСЕГО	6977	10376	-32,8	34025	54386	-37,4

Лучшая положительная динамика в ТОП-10 оказалась у двух моделей UAZ – UAZ 2206 (+58,5%) и UAZ 3909 (+50,9%).

Таблица 4

Модели-лидеры продаж в мае 2015 г.

№	модель	май'15	май'14	15/14,%	январь-май'15	январь-май'14	%
1.	GAZ 3302	1103	1701	-35,2	5032	9086	-44,6

2.	UAZ 3909	931	617	50,9	3697	3347	10,5
3.	GAZ GAZELLE NEXT	920	1637	-43,8	4074	7211	-43,5
4.	UAZ 2206	715	451	58,5	2642	2241	17,9
5.	LADA LARGUS VU	632	621	1,8	2237	3533	-36,7
6.	MERCEDES SPRINTER	352	363	-3,0	2288	2096	9,2
7.	GAZ 2705	253	368	-31,3	1868	2282	-18,1
8.	GAZ 2752	233	199	17,1	933	992	-5,9
9.	GAZ 3221	222	445	-50,1	1192	2065	-42,3
10.	FORD TRANSIT	185	477	-61,2	1504	3330	-54,8

Использованные источники:

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» // <http://www.autostat.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЕМКОСТИ РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ

Аннотация. В статье проводится анализ динамики емкости рынка автомобилей за 2010-2015 года.

Ключевые слова: автомобиль, рынок.

За последние пять лет ёмкость рынка новых легковых автомобилей в России составляет в среднем 2 млн. 240 тыс. шт. в год. При расчете на 1000 жителей это 16 новых автомобилей. При этом в разных регионах ситуация с ёмкостью рынка значительно отличается. Так, если в Республике Дагестан на 1000 жителей приходится в среднем 5 новых автомобилей в год, в Алтайском крае – 6 шт. (более чем в 2 раза ниже, чем в среднем по России), в Москве этот показатель равен 28 шт. (почти в 2 раза выше, чем в среднем по России).

Аналитики Автостат составили рейтинг регионов по среднегодовой ёмкости рынка новых легковых автомобилей. Согласно этому рейтингу, самую большую годовую ёмкость рынка за указанный период (2010-2015 гг.) показала Москва (в среднем - 335,1 тыс. шт. в год). Вместе с Московской областью, которая находится на втором месте рейтинга, эта цифра составляет в среднем 520,9 тыс. шт. в год, а это более 20% от общей ёмкости российского рынка (23,8%). На третьем месте – Санкт-Петербург (121,3 тыс. шт. в год). Ёмкость рынка двух столиц с пригородами составляет 669 тыс. шт. в год, это около 30 % (29,9%) ёмкости в целом по России.

Таблица 1

Регионы-лидеры по емкости рынка в 2010-2015 гг.

№	Регион РФ	Население, тыс. чел.	Ёмкость рынка новых легковых, ср. в год, (тыс. шт. *)	Ёмкость рынка на 1000 жителей, шт.
1.	Москва	12184,0	335,1	28
2.	Московская область	7236,6	185,8	26
3.	Санкт- Петербург	5197,1	121,3	23
4.	Республика Татарстан	3855,3	102,4	27
5.	Краснодарский край	5453,9	83,0	15
6.	Самарская область	3211,6	75,2	23
7.	Республика Башкортостан	4071,6	74,6	18
8.	Свердловская область	4327,6	72,9	17
9.	Ростовская область	4242,3	58,8	14
10.	Нижегородская область	3270,6	57,8	18
11.	Челябинская область	3496,3	57,4	16
12.	Пермский край	2637,7	41,3	16
13.	Ханты- Мансийский АО	1613,4	39,5	24
14.	Воронежская область	2331,5	36,5	16
15.	Ставропольский край	2799,9	35,7	13
16.	Саратовская область	2493,6	35,4	14
17.	Волгоградская область	2557,7	33,7	13
18.	Кемеровская область	2725,3	33,3	12
19.	Оренбургская область	2001,4	32,8	16

20.	Красноярский край	2859,8	30,4	11
21.	Тюменская область	1429,3	29,2	20
22.	Ленинградская область	1774,0	26,7	15
23.	Удмуртская республика	1517,3	25,9	17
24.	Тульская область	1513,2	24,6	16
25.	Белгородская область	1547,8	23,2	15
26.	Новосибирская область	2746,7	23,1	8
27.	Рязанская область	1135,9	22,4	20
28.	Вологодская область	1191,0	20,1	17
29.	Владимирская область	1405,7	19,8	14
30.	Архангельская область	1140,1	19,2	17
31.	Тверская область	1315,4	18,5	14
32.	Калужская область	1009,7	18,5	18
33.	Омская область	1978,5	18,4	9
34.	Липецкая область	1158,3	18,4	16
35.	Ульяновская область	1262,6	18,1	14
36.	Пензенская область	1356,1	17,6	13
37.	Иркутская область	2415,7	17,0	7
38.	Ярославская область	1272,0	16,5	13
39.	Тамбовская область	1062,5	15,9	15
40.	Алтайский край	2384,7	15,4	6
41.	Кировская область	1304,8	14,3	11

42.	Курская область	1117,4	14,2	13
43.	Чувашская республика	1238,2	14,1	11
44.	Республика Дагестан	2990,3	14,0	5
45.	Мурманская область	766,4	12,6	16
46.	Брянская область	1232,9	12,4	10
47.	Астраханская область	1021,9	12,3	12
48.	Республика Коми	864,2	12,3	14
49.	Смоленская область	964,3	10,6	11
50.	Орловская область	766,2	10,6	14
	Другие	50469,8	632,4	
	Общий итог	143975,9	2240,4	16

В первую десятку рейтинга попали регионы с населением свыше 3 млн. чел. Второй примечательный момент - ёмкость авторынка первой «десятки» составила половину общероссийского показателя.

На четвертой позиции – Татарстан (102,4 тыс. шт. в год). Любопытно, что по ёмкости рынка в пересчете на 1000 жителей Республика практически не уступает Москве (в Москве – 28 шт., в Татарстане – 27 шт.).

На пятом месте в ТОП-50 – Краснодарский край (83 тыс. шт. в год). Далее идет Самарская область 75,2 тыс. шт. в год), в которой также оказался очень высок и показатель на 1000 жителей (23 шт.). На седьмой позиции – Республика Башкортостан (74,6 тыс. шт. в год), на восьмой – Свердловская область (72,9 тыс. шт. в год). Замыкают первую «десятку» Ростовская и Нижегородская области (58,8 тыс. шт. и 57,8 тыс. шт. в год соответственно).

Использованные источники:

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» // <http://www.autostat.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

АНАЛИЗ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2015 ГОДА

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния рынка автомобилей в России в 1 квартале 2015 года.

Ключевые слова: автомобиль, рынок.

В первые четыре месяца 2015 года на покупку новых автомобилей россияне потратили 575,7 млрд. рублей. Это на 25% меньше, чем за аналогичный период прошлого года (764,7 млрд рублей).

За этот период продажи новых легковых автомобилей сократились на 38% до 487,6 тысяч штук.

В тоже время средневзвешенная цена нового легкового автомобиля увеличилась на 21% и составила 1 млн 181 тысячу рублей.

Более половины всей выручки (52,8%) дал сегмент SUV - на приобретение кроссоверов и внедорожников россияне потратили свыше 304,2 млрд.

На втором месте – сегмент В (17,4%), выручка превысила 100,0 млрд., на третьем – сегмент С (10,9% от общей выручки).

Эти три сегмента за январь-апрель обеспечили более 80% выручки российскому авторынку.

Средняя стоимость иномарок, по оценке аналитиков, выросла на 24,5% до 1 млн 353 тысяч рублей, а средняя цена автомобилей российских брендов поднялась не столь значительно – всего на 14,9% до 482 тысяч рублей.

Таблица 1

Выручка от продаж в первом квартале 2015 г.

сегмент	4 месяца 2015 года		
	продажи	средняя цена в сегменте	выручка
SUV	178504	1704390	304240,4
B	183533	545060	100036,5
C	63414	985890	62519,2
D	23393	1512040	35371,2
E	7118	3375500	24026,8
COUPE/CABRIOLET	2768	7285300	20165,7
LAV	13280	607410	8066,4
MPV	6615	1192740	7890,0
PICKUP	4271	1460350	6237,2
F	1663	3430780	5705,4
A	3018	479770	1447,9
Общий итог	487577	1180750	575706,5

Стоит отметить, что за январь-апрель 2015 года более половины (69,4%) всей выручки на российском рынке собрала первая десятка брендов:

- Mercedes-Benz;
- Toyota;

- Hyundai;
- KIA;
- LADA;
- Nissan;
- BMW;
- Volkswagen;
- Renault;
- Skoda.

Таблица 2

Марки-лидеры по выручке в 1 квартале 2015 г.

№	марка	продажи, шт.	средневзвешенная цена, руб.	выручка, млн.руб.
1	Mercedes-Benz	14972	4382280	65611
2	Toyota	30977	1964720	60861
3	Hyundai	53326	872580	46531
4	KIA	49932	883380	44109
5	LADA	89411	461880	41297
6	Nissan	33624	1091470	36700
7	BMW	10259	3145240	32267
8	Volkswagen	25134	1108960	27873
9	Renault	37279	629920	23483
10	Skoda	19833	1039430	20615
11	Mitsubishi	12609	1536060	19368
12	Audi	8248	2338490	19288
13	Lexus	6202	3096860	19207
14	Land Rover	3972	3928690	15605
15	Mazda	9339	1298960	12131
16	Chevrolet	14572	723620	10545
17	Porsche	1632	6034940	9849
18	Ford	6742	1337100	9015
19	Opel	6248	1235550	7720
20	Infiniti	2184	2961460	6468
21	Volvo	2313	2351100	5438
22	UAZ	6633	759810	5040
23	Datsun	11847	425280	5038
24	Subaru	2825	1602140	4526
25	Daewoo	7064	527880	3729
	Прочие	20400		23394

В целом	487577	1180750	575707

Таблица 3

Марки-лидеры по выручке в 1 квартале 2015 г.

№	марка/модель	продажи, шт.	средняя рекомендованная цена, руб.	выручка, млн.руб.
	Рынок в целом	487577	1180750	575707
1	Hyundai Solaris	33801	605463	20465,2
2	Lada Granta	41071	439842	18064,7
3	KIA Rio	26240	653121	17137,9
4	Toyota Camry	9822	1548500	15209,4
5	Toyota RAV 4	7843	1589000	12462,5
6	Mercedes-Benz S-Klasse	1545	8025000	12398,6
7	Hyundai ix35	9192	1268150	11656,8
8	Toyota LC Prado	3916	2961500	11597,2
9	Mercedes-Benz GL-Klasse	1771	6322500	11197,1
10	Toyota LC 200	2970	3716625	11038,4
11	Skoda Octavia A7	7621	1346750	10263,6
12	Renault Duster	13433	758250	10185,6
13	BMW X5	2436	3807000	9273,9
14	Lexus NX	3324	2511375	8347,8
15	VW Polo	12639	635563	8032,9
16	KIA Sportage	6170	1277400	7881,6
17	Mazda CX-5	5534	1422500	7872,1
18	Mercedes-Benz E-Klasse Saloon	1967	3982500	7833,6
19	Land Rover Range Rover	1292	5605125	7241,8
20	Mitsubishi ASX	5378	1256995	6760,1
21	Lada Largus	11934	557175	6649,3
22	Mercedes-Benz M-Klasse	1382	4762500	6581,8
23	Renault Logan	13211	487369	6438,6
24	Nissan X-Trail	4473	1436750	6426,6
25	Porsche Cayenne	902	6801500	6135,0

Mercedes-Benz и Toyota на российском рынке лидируют по выручке уверенно, с большим отрывом от других (65,6 и 60,9 млрд. рублей соответственно). В сумме оба бренда за январь-апрель дали пятую часть всей выручки (около 22 %) на российском рынке новых легковых автомобилей.

Если говорить об отечественных брендах, то по объему выручки в первую «пятерку» вошла LADA (занимает пятое место), а UAZ на 22-ой строчке рейтинга.

В модельном рейтинге по выручке лидирует Hyundai Solaris (20,5 млрд. рублей). На второй позиции – отечественная Lada Granta (18,1 млрд. рублей), на третьем – Kia Rio (17,1 млрд. руб.).

Таким образом, в первой десятке этого рейтинга - 4 модели Toyota - Camry, RAV4, LC Prado, LC 200. Самая высокая средняя рекомендованная цена среди моделей, входящих в ТОП-25, - у Mercedes-Benz S-Klasse (свыше 8 млн. рублей) и Porsche Cayenne (около 7 млн. рублей), самая низкая – у Lada Granta (не превышает 450 тысяч рублей).

Использованные источники:

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» // <http://www.autostat.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

АВТОМОБИЛЬНЫЙ ПАРК В РОССИИ

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния автомобильного парка в России в 1 квартале 2015 года.

Ключевые слова: автомобиль, парк.

В настоящее время средний возраст легковых автомобилей в России составляет 12,4 года.

Самый молодой парк - в Республике Татарстан (8,9 лет). Всего в 5 российских регионах средний возраст легковых автомобилей – менее 10 лет. Это, кроме уже названного Татарстана, Ханты-Мансийский АО (9,5 лет), Пермский край (9,6 лет), Москва (9,8 лет) и Самарская область (9,9 лет).

В тридцати регионах парк оказался моложе, чем в целом по России.

Самый «возрастной» парк – в регионах Дальнего Востока и Сибири. Так, в Камчатском крае средний возраст легковых автомобилей – более 20 лет, а в Иркутской области – 16,7 лет.

Традиционно парк Калининградской области находится среди самых «старых» - здесь средний возраст легкового автомобиля 18,4 лет.

Таблица 1

Рейтинг регионов по возрасту автомобилей по итогам 2014 г.

№	Регион	Средний возраст, лет
1.	Татарстан	8,9
2.	Ханты-Мансийский АО	9,5
3.	Пермский край	9,6
4.	Москва	9,8
5.	Самарская область	9,9

6.	Удмуртия	10,3
7.	Московская область	10,3
8.	Ненецкий АО	10,4
9.	Нижегородская область	10,4
10.	Санкт-Петербург	10,5
11.	Архангельская область	10,5
12.	Чувашия	10,5
13.	Башкортостан	10,7
14.	Вологодская область	10,8
15.	Ямало-Ненецкий АО	11,0
16.	Свердловская область	11,0
17.	Марий Эл	11,1
18.	Тюменская область	11,3
19.	Владимирская область	11,4
20.	Челябинская область	11,4
21.	Рязанская область	11,7
22.	Липецкая область	11,7
23.	Ярославская область	11,9
24.	Мордовия	11,9
25.	Костромская область	11,9
26.	Чечня	12,0
27.	Ивановская область	12,3
28.	Ульяновская область	12,3
29.	Белгородская область	12,3
30.	Новгородская область	12,4
31.	Тульская область	12,5
32.	Пензенская область	12,6
33.	Коми	12,6
34.	Калужская область	12,7
35.	Кировская область	12,7
36.	Краснодарский край	12,7
37.	Ленинградская область	12,7
38.	Кемеровская область	12,7
39.	Оренбургская область	12,8
40.	Брянская область	12,8
41.	Воронежская область	12,8

42.	Волгоградская область	12,8
43.	Ростовская область	12,8
44.	Тамбовская область	12,9
45.	Курская область	12,9
46.	Ингушетия	13,0
47.	Тверская область	13,0
48.	Саратовская область	13,0
49.	Ставропольский край	13,1
50.	Мурманская область	13,2
51.	Карелия	13,4
52.	Калмыкия	13,5
53.	Астраханская область	13,6
54.	Томская область	13,7
55.	Карачаево-Черкессия	13,7
56.	Адыгея	13,8
57.	Орловская область	13,9
58.	Смоленская область	13,9
59.	Курганская область	14,1
60.	Дагестан	14,4
61.	Красноярский край	14,5
62.	Новосибирская область	14,7
63.	Омская область	14,9
64.	Кабардино-Балкария	15,0
65.	Тыва	15,1
66.	Северная Осетия-Алания	15,3
67.	Хакасия	15,4
68.	Псковская область	15,5
69.	Чукотский АО	15,6
70.	Хабаровский край	16,0
71.	Алтайский край	16,1
72.	Алтай	16,5
73.	Бурятия	16,6
74.	Иркутская область	16,7
75.	Якутия (Саха)	16,7
76.	Забайкальский край	17,6
77.	Амурская область	17,7

78.	Калининградская область	18,4
79.	Магаданская область	18,7
80.	Сахалинская область	18,9
81.	Еврейская АО	19,3
82.	Приморский край	19,5
83.	Камчатский край	20,6

Использованные источники:

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» // <http://www.autostat.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

АВТОКРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ В 2015 Г.

Аннотация. В статье проводится анализ динамики автокредитования в России в 2015 года.

Ключевые слова: автомобиль, кредит.

В I квартале 2015 года выдача новых автокредитов сократилась на 74,1% по сравнению с I кварталом 2014 года. Сами продажи новых автомобилей упали не так сильно: за I квартал 2015 года продано 275,4 тысячи шт., что на 50,4% меньше, чем годом ранее. Соответственно, доля новых автомобилей, проданных в кредит в I квартале 2015 года, составила 20,1%, что в 2 раза меньше показателя годичной давности.

Таблица 1

Динамика выдач новых автокредитов

Период	Выдачи в тыс. шт.	% изм. (год к году)
1 квартал 2014 г.	194,1	-10,1%
2 квартал 2014 г.	205,7	-23,0%
3 квартал 2014 г.	206,1	-27,9%
4 квартал 2014 г.	217,5	-25,2%
1 квартал 2015 г.	50,3	-74,1%

Источник: Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) по данным 3000 кредиторов за исключением ОАО «Сбербанк России»

В апреле 2015 года доля новых купленных в кредит автомобилей составила 35,0%, что на 14,9 процентных пункта больше аналогичного показателя по итогам 1 квартала 2015 года.

Таблица 2

Динамика продаж легковых автомобилей

Период	Продажи в тыс. шт.	% изм. (год к году)
1 квартал 2014 г.	555,5	1,33%
2 квартал 2014 г.	553,3	-17,48%
3 квартал 2014 г.	524,3	-18,33%
4 квартал 2014 г.	704,4	4,28%
1 квартал 2015 г.	275,4	-50,4%

Источник: агентство «АВТОСТАТ»

Таблица 3

Динамика доли автомобилей, продаваемых в кредит

Период	Доля, в %	Изм. год к году, в проц. пунктах
2013 год	48,0%	
1 квартал 2014	40,2%	-5,1
2 квартал 2014	42,7%	-3,1
3 квартал 2014	45,2%	-5,9
4 квартал 2014	35,5%	-14,0
2014 год	40,5%	-7,5
1 квартал 2015	20,1%	-20,1

Источник: агентство «АВТОСТАТ»

По результатам продаж новых легковых автомобилей и выдачи автокредитов в апреле 2015 года Аналитическое агентство «Автостат» и Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) отмечают восстановление доли автомобилей, купленных на заемные средства, по сравнению с 1 кварталом 2015 г.

Так, в целом по Российской Федерации в апреле 2015 года 110 479 новых автомобилей обрели своих владельцев. 35,0% из этого объема было приобретено на заемные средства. Напомним, что по итогам 1 квартала 2015 года этот показатель составил 20,1%, а по итогам 2014 года он составлял 40,5%.

Рынок новых автомобилей в апреле 2015 года оказался на 49% меньше апрельских в 2014 году. Однако, факт роста поддержки отрасли со стороны кредитных организаций дает надежду на то, что продажи в отрасли могут увеличиться».

Банки готовы кредитовать добросовестных заемщиков, но для этого им необходимы эффективные инструменты управления рисками: чем точнее кредитор может оценивать своего заемщика, тем более конкурентным будет его предложение. Практика показывает, что потенциальные заемщики

весьма требовательны к параметрам автокредитов и ставка для них является значимым фактором выбора.

Таблица 3

Сравнение доли кредитных автомобилей в структуре продаж в целом по Российской Федерации в различные периоды

Период	Доля кредитных автомобилей в структуре продаж
2013 год	48,0%
2014 год	40,5%
2015 1 квартал	20,1%
2015 год, апрель	35,0%

Источник: агентство «АВТОСТАТ»

Таблица 4

ТОП-50 регионов по объему рынка новых легковых автомобилей в апреле 2015 года

№	Регион	Объем рынка новых легковых автомобилей, ед.*	Выдано автокредитов, ед.*	Доля кредитных автомобилей*
1.	Москва	20539	3573	17,40%
2.	Московская область	8993	2500	27,80%
3.	Санкт-Петербург	6720	2868	42,68%
4.	Республика Татарстан	5294	2550	48,17%
5.	Самарская область	3926	1402	35,71%
6.	Республика Башкортостан	3441	1638	47,60%
7.	Краснодарский край	3362	1137	33,82%
8.	Свердловская область	3112	1235	39,69%
9.	Нижегородская область	2749	1303	47,40%
10.	Ростовская область	2691	950	35,30%
11.	Челябинская область	2415	1128	46,71%
12.	Пермский край	1959	777	39,66%
13.	Ставропольский край	1783	542	30,40%
14.	Воронежская область	1720	621	36,10%
15.	Ханты-Мансийский АО	1655	525	31,72%
16.	Волгоградская область	1589	727	45,75%
17.	Саратовская область	1540	584	37,92%
18.	Оренбургская область	1509	693	45,92%

19.	Кемеровская область	1309	480	36,67%
20.	Тульская область	1236	453	36,65%
21.	Красноярский край	1197	421	35,17%
22.	Новосибирская область	1168	373	31,93%
23.	Тюменская область	1116	440	39,43%
24.	Рязанская область	1076	439	40,80%
25.	Ленинградская область	1061	749	70,59%
26.	Удмуртская республика	1006	583	57,95%
27.	Белгородская область	999	383	38,34%
28.	Республика Дагестан	956	35	3,66%
29.	Омская область	949	300	31,61%
30.	Кировская область	945	439	46,46%
31.	Чувашская республика	939	478	50,91%
32.	Тверская область	900	351	39,00%
33.	Пензенская область	869	326	37,51%
34.	Ярославская область	861	343	39,84%
35.	Иркутская область	836	382	45,69%
36.	Вологодская область	815	325	39,88%
37.	Владимирская область	788	410	52,03%
38.	Липецкая область	783	294	37,55%
39.	Ульяновская область	761	361	47,44%
40.	Алтайский край	760	284	37,37%
41.	Калужская область	757	323	42,67%
42.	Архангельская область	752	305	40,56%
43.	Тамбовская область	714	250	35,01%
44.	Курская область	641	210	32,76%
45.	Брянская область	610	255	41,80%
46.	Ивановская область	588	221	37,59%
47.	Калининградская область	540	233	43,15%
48.	Смоленская область	537	217	40,41%
49.	Чеченская республика	533	39	7,32%
50.	Мурманская область	516	197	38,18%

В целом по РФ	110479	38673	35,00%

Источник: агентство «АВТОСТАТ»

Использованные источники:

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» // <http://www.autostat.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ИМПОРТ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ В 2015 Г.

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния импорта легковых автомобилей в России 2015 года.

Ключевые слова: автомобиль, импорт.

По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ» проведем анализ состояния импорта в 2015 году.

В январе – марте 2015 года на территорию Российской Федерации юридическими лицами было ввезено 87,3 тыс. легковых автомобилей, что на 45% меньше, чем за аналогичный период 2014 года. При этом на долю поддержанной техники приходится около 2% от общего импорта. Места распределились следующим образом.

1. Японская марка Toyota (24 тыс. шт.; +1,6%).
2. Hyundai (11 тыс. шт.; -31,1%).
3. Mercedes (9,6 тыс. шт.; -12,5%).
4. Lexus (7,2 тыс. шт.; +63,2%).
5. Mitsubishi (6,3 тыс. шт.; -40,6%).

В десятку самых импортируемых в 1-м квартале 2015 года марок легковых машин также вошли:

- Audi (6,1 тыс. шт.; +0,7%);
- Land Rover (3,6 тыс. шт.; -40,1%);
- Daewoo (2,3 тыс. шт.; -58,7%);
- Volvo (2,2 тыс. шт.; -45,5%);
- Nissan (1,6 тыс. шт.; -90,0%).

Положительную динамику по сравнению с АППГ демонстрируют:

- Lexus (+63,2%);
- Toyota (+1,6%);
- Audi (+0,7%).

Лидером среди моделей по импорту в 1 кв. 2015 г. стала Toyota RAV4 (10,0 тыс. шт.).

Стоит отметить, что в ТОП-10 среди самых импортируемых моделей 1-го квартала вошли 4 модели бренда Toyota.

На второе место вышел Hyundai ix35 (6,2 тыс. шт.).

Третью позицию заняла Toyota Land Cruiser (4,0 тыс. шт.), на четвертой – Toyota Corolla (4,0 тыс. шт.).

Mitsubishi ASX (3,7 тыс. шт.) замыкает пятерку моделей-лидеров. Далее следуют: Lexus NX (3,3 тыс. шт.), Toyota Highlander (2,9 тыс. шт.), Hyundai Santa Fe (2,6 тыс. шт.), Mercedes E-Class (1,8 тыс. шт.) и Lexus RX (1,6 тыс. шт.).

Таблица 1

Марки-лидеры по импорту в 2015 г.

N	Марка	Январь - март 2014, тыс. шт.	Январь - март 2015, тыс. шт.	Изм., %
1	TOYOTA	23,6	24,0	1,6
2	HYUNDAI	15,9	11,0	-31,1
3	MERCEDES	10,9	9,6	-12,5
4	LEXUS	4,4	7,2	63,2
5	MITSUBISHI	10,7	6,3	-40,6
6	AUDI	6,1	6,1	0,7
7	LAND ROVER	5,9	3,6	-40,1
8	DAEWOO	5,6	2,3	-58,7
9	VOLVO	4,1	2,2	-45,5
10	NISSAN	16,1	1,6	-90,0
	ВСЕГО	159,9	87,3	-45,4

Источник: агентство «АВТОСТАТ»

Таблица 2

Модели-лидеры импорта в России в 2015 г.

	Марка	Январь - март 2014, тыс. шт.	Январь - март 2015, тыс. шт.	Изм., %
1	TOYOTA RAV4	8,7	10,0	15,7
2	HYUNDAI IX35	9,1	6,2	-31,7
3	TOYOTA LAND CRUISER	2,8	4,0	46,0
4	TOYOTA COROLLA	5,5	4,0	-27,3
5	MITSUBISHI ASX	4,8	3,7	-23,6
6	LEXUS NX	0,0	3,3	-
7	TOYOTA HIGHLANDER	1,9	2,9	51,1
8	HYUNDAI SANTA FE	4,2	2,6	-37,7
9	MERCEDES E-CLASS	2,0	1,8	-10,3
10	LEXUS RX	1,3	1,6	25,1

Источник: агентство «АВТОСТАТ»

Использованные источники:

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» // <http://www.autostat.ru/>

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ: ИТОГИ 2014 Г. И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния автомобильного рынка в России.

Ключевые слова: автомобиль, рынок, производство.

Анализируя данные аналитического агентства «Автостат», можно заключить, что российский рынок, прошедший за последние 15 лет этапы стабильности, быстрого роста, преодолевший кризис 2008 года, переживший восстановление, в 2014 году оказался в ситуации нестабильности и неопределенности.

Рост курсов доллара и евро, падение цен на нефть оказывали существенное влияние на рынок в течение всего года. Производители были вынуждены увеличивать цены. Параллельно с этим менялась и структура рынка. К концу года средняя цена нового легкового автомобиля в России превысила отметку в 1 млн. рублей. За 2014 год российский авторынок сократился на 10,3% до 2 млн. 491 тысячи 404 автомобилей.

Тем не менее, парк легковых автомобилей в России за 2014 год вырос и, по данным АВТОСТАТ, на 1 января 2015 года составлял 40,85 млн. единиц (+3,9%).

На начало 2015 года на каждую тысячу жителей России приходилось 284 легковых автомобиля. В 2013 г. этот показатель был на 10 машин меньше – 274 авто на 1000 жителей.

Число дилерских центров в стране в целом увеличилось и составило к концу 2014 года 4075 единиц. При этом выросло число дилерских центров премиальных брендов (+27) и снизилось количество дилерских центров массовых иностранных брендов (-20). В тоже время появился 161 новый дилерский центр китайских брендов.

Число дилерских центров российских брендов снизилось на 44 единицы. Аналитики отмечают, что суммарное количество дилерских центров китайских марок (668) опередило общее количество дилерских центров отечественных марок (667).

Положение дилеров в минувшем году и по настоящее время нельзя назвать легким. Многие из них сильно перекредитованы, некоторые получали кредиты в валюте. Долговая нагрузка и жесткая позиция банков на фоне снижающегося трафика в автосалоны, скорее всего, приведет к массовым банкротствам дилерских центров и целых сетей. Исходя из нынешней ситуации, эксперты не исключают сокращения числа дилерских центров на 20-25%.

Импорт новых легковых автомобилей в Россию в 2014 году составил 703,3 тысячи единиц (-21,3%), импорт грузовых сократился на 31% до 61,3 тысячи машин (-31%).

Экспорт по сравнению с 2013 годом также снизился: легковых автомобилей - на 7,5% и составил 127,5 тысяч единиц, грузовых – на 18,5% и составил 22 тысячи машин.

В 2014 году было произведено 1,7 млн. легковых автомобилей, что на 9,7% меньше, чем годом ранее.

Производство грузовых автомобилей в январе-декабре составило 154 тысячи единиц, что на 25,7% ниже показателя годичной давности.

Рынок новых грузовых автомобилей сократился почти на 21% до 88 тысяч единиц. В сегменте легких коммерческих автомобилей (LCV) за двенадцать месяцев было продано 140 тысяч машин, что на 15% меньше результата 2013 года.

Новых автобусов за 2014 год было реализовано на четверть меньше по сравнению с предыдущим годом – 11 тысяч штук.

Банки на фоне роста ставок ЦБ значительно снизили объемы выдачи автокредитов и ужесточили требования к заемщикам. Доля продаж в кредит от месяца к месяцу планомерно снижалась, и в целом в 2014 году банки выдали на 22 процента меньше автокредитов, чем годом ранее.

По итогам 2014 года доля автомобилей, проданных в кредит, составила 40,5% (в 2013 этот показатель был на уровне 48,0%).

Серьезное сокращение продаж автомобилей в прошлом году не позволило России сохранить седьмое место в рейтинге стран по объему авторынка.

Россия с показателем 2,5 млн. (-10,3%) легковых и легких коммерческих автомобилей по итогам 2014 года заняла восьмое место в мире.

Россия с 2011 года занимала второе место среди лидеров Европы, по итогам 2014 года страна опустилась на третье место. Потенциально Россия остается привлекательной для автопроизводителей – здесь гигантский рынок: в стране по-прежнему низкий уровень автомобилизации (284 автомобиля на тысячу человек против европейских 400-500) и возрастной парк.

При сохранении текущих тенденций в экономике и на автомобильном рынке, согласно прогнозу агентства "АВТОСТАТ", объем рынка новых легковых автомобилей (без LCV) может составить 1,35 млн. единиц (-42%).

Использованные источники:

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» // <http://www.autostat.ru/>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АВТОВАЗ

Аннотация. В статье проводится анализ основных направлений инновационного развития АВТОВАЗ.

Ключевые слова: автомобиль, производство.

В России утверждена стратегия развития автомобильной промышленности, детализирующая основные направления развития инноваций автомобильной промышленности.

Существующая стратегия ОАО «АВТОВАЗ» разработана с учетом указанной выше стратегии, а значит, предполагает:

- реорганизацию инновационной инфраструктуры;
- проведение комплекса НИОКР.

Все описанное позволит достигнуть:

- автопродукцией ОАО «АВТОВАЗ» целевого технического;
- потребительского уровня к 2015-2016 году.

Стремление к существенному сокращению сроков разработки, вывода на рынок новых продуктов компании в целевом сегменте с необходимым уровнем качества приведет к активизации инновационной деятельности.

Таблица 1

Основными направлениями тематики НИОКР ОАО «АВТОВАЗ» совместно с высшими учебными заведениями и научными организациями Российской Федерации на период 2011-2016 гг.

№	Направление НИОКР	Период реализации	Объем финансирования НИОКР (с ВУЗами и научными организац.), млн. руб.
1	Разработка перспективных и модернизация серийных силовых агрегатов	2011-2015гг	15,5
2	Перспективные системы и узлы электрооборудования и электроники для автомобилей	2011-2015гг	8,0
3	Электромобиль и автомобиль с гибридными силовыми установками	2011-2015гг	13,5
4	Виртуальное проектирование	2011-2015гг	11,5
5	Методики разработки конструкции	2011-2015гг	7,5
6	Выполнение перспективных законодательных норм автомобилями	2011-2015гг	7,0
7	Эргономика автомобиля	2011-2015гг	4,0
8	Перспективные технологические процессы	2011-2015гг	8,0
9	Новые материалы	2011-2015гг	20,9

Источник: официальный сайт компании ОАО «АВТОВАЗ»

Таблица 2

Направления по инновационному развитию

№	Наименование	Период реализации	Планируемый результат
ПРОДУКТОВЫЕ ИННОВАЦИИ			
1	Фейслифтинг автомобилей «LADA Kalina» (хэтчбек, универсал)	2011-2013гг	Создание современного автомобиля за минимальные деньги за счет удешевления конструкции и применения современных инженерных и технологических решений с целью сохранения лидерства марки LADA в ультра бюджетном ценовом сегменте. Лучшее предложение по цене автоматической трансмиссии.
	Автомобиль «LADA Granta» (хэтчбек)	2011-2014гг	
2	Семейство LADA Largus	2011-2012гг	Вывод на рынок принципиально нового для отечественного производства семейства автомобилей – вместительных и функционально универсальных (MPV, Multi Purpose Vehicle) – на платформе Renault под брендом LADA в ценовом сегменте 300-400 тыс.руб.
3	Семейство BM-hatch	2012-2015гг	Новое конкурентоспособное предложение в ценовом сегменте 400-500 тыс. руб. с целью улучшения имиджа бренда LADA и привлечения новых клиентов. Увеличение объемов продаж и доли рынка LADA.
4	Семейство New Priora	2013-2016гг	Замена текущего семейства. Сохранение лидерства LADA в сегменте 300-400 тыс. руб. Разработка современного продукта с инновационными для сегмента решениями.
5	Новое поколение компактного внедорожника с полным приводом	2011-2015гг	Создание автомобилей 4x4 с высоким уровнем потребительских свойств в бюджетном ценовом сегменте.

Источник: официальный сайт компании ОАО «АВТОВАЗ»

Таблица 3

Инновационные проекты

№	Наименование	Период реализации	Объем финан., млн. руб.	Планируемый результат
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ АВТОМОБИЛЯ				
1	Развитие S-LOT технологии разработки автомобиля, в т.ч	2011-2016гг	5585	Сокращение срока разработки автомобиля с 64мес. до 39мес. к 2016 году, снижение затрат на разработку и повышение качества
1.1	Развитие цифровых технологий	2011-2016гг	2690	Снижение затрат на разработку продукта, уменьшение сроков разработки, повышение качества за счет процесса виртуальной оценки инжиниринговых решений DMDR в разработку конструкции автомобилей
1.2	Развитие и модернизация испытательного комплекса, в т.ч развитие уникального центра ударных испытаний автомобилей	2011-2016гг 2012-2014гг	2518 2000	Повышение качества разработки, производительности труда за счет высокоэффективного оборудования, технологий и методик комплексных испытаний узлов и автомобилей Обеспечение лидерства в разработке безопасных автомобилей ультрабюджетного и бюджетного ценового диапазона
1.3	S-LOT производство пилотных серий автомобилей	2011-2016гг	377	Минимизации количества изменений конструкции автомобиля на начальном этапе его производства и сокращение сроков разработки автомобиля
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ				
1	Инновации в информационных технологиях	2011-2013гг	230	Внедрение систем радиочастотной идентификации и штрихового кодирования при контроле движения объектов (RFID-Radio Frequency Identification Device)

Окончание табл. 3

ИННОВАЦИИ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ				
1	Система управления интеллектуальной собственностью (ИС)	2011-2016гг	184	Обеспечение полной и своевременной защиты прав Общества на объекты ИС Создание инновационных решений, обеспечивающих высокий технический уровень и конкурентоспособность автомобилей LADA. Повышение доходности от коммерциализации прав на объекты ИС и другие результаты интеллектуальной деятельности Общества

Источник: официальный сайт компании ОАО «АВТОВАЗ»

Использованные источники:

1. ОАО «АВТОВАЗ» // <http://info.avtovaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ОАО «АВТОВАЗ» - ЛИДЕР РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния компании ОАО «АВТОВАЗ».

Ключевые слова: автомобиль, производство.

2013 год был для ОАО «АВТОВАЗ» ответственным и сложным. Акционеры поставили серьезные задачи перед компанией, касающиеся модернизации, развития модельного ряда, увеличения объёмов производства, улучшения динамики продаж.

Руководство и коллектив завода проделали большую работу по обновлению действующего производства, расширению продуктовой линейки LADA, по инвестициям в будущие проекты предприятия, но, к сожалению, удалось не все, что планировалось. [1]

АВТОВАЗ сумел удержать хороший темп по кардинальному обновлению своего модельного ряда. В мае 2013 года завод запустил в серийное производство новую LADA Kalina. Это уже третья новинка после LADA Granta и LADA Largus, которую завод поставил на конвейер за последние три года. Новая LADA Kalina – оригинальный, хорошо оснащенный, компактный и при этом вместительный автомобиль.

Отличные результаты показывает и бюджетный седан LADA Granta, который на сегодняшний день является драйвером наших продаж и лидером на российском рынке. На его основе в прошлом году запустили мелкосерийное производство LADA Granta Sport – спортивной версии бестселлера ОАО «АВТОВАЗ». [1]

Также в 2013 году стартовал выпуск обновленной LADA Priora. ОАО «АВТОВАЗ» освежило внешность, повысило комфорт, надежность и безопасность этого хорошо известного российским потребителям автомобиля. Одновременно с запуском новых моделей ОАО «АВТОВАЗ» продолжило масштабное развитие ключевых производств завода.

В 2013 году были улучшены прессовые линии, созданы новые мощности для лицензионной сборки двигателей и коробок передач, закуплено оборудование для запуска новых моделей, проведена реконструкция цеха окраски LADA 4x4, осуществлялась подготовка к началу выпуска автомобилей для Renault. [1]

Инвестиции в инновации, модернизацию и инжиниринг в 2013 году составили 17928 млн рублей. Однако, несмотря на безусловные успехи завода в обновлении производства и модельного ряда, в целом 2013 год оказался очень сложным для ОАО «АВТОВАЗ».

По официальным данным [1] в 2013 году автомобильный рынок демонстрировал отрицательную динамику. Среди факторов, сдерживавших рынок, можно выделить:

- снижение темпов роста российской экономики;
- утилизационный сбор;
- высокую стоимость владения автомобилем;
- ужесточение условий кредитования

По итогам 2013 года ОАО «АВТОВАЗ» реализовало более 501 тысячи автомобилей:

- в России – 423 тысячи автомобилей;
- на экспорт – более 78 тысяч автомобилей.

Таким образом, ОАО «АВТОВАЗ» сократило свои продажи больше чем на 15% по сравнению с 2012 годом. В целом на бренд LADA пришлось 17,4% всех продаж новых легковых автомобилей в России в 2013 году.

В сложившейся ситуации в компании существенно ухудшились финансовые показатели. Впервые после кризисного 2009 года был получен отрицательный финансовый результат.

По итогам работы за 2013 год чистый убыток ОАО «АВТОВАЗ» составил 6 899 млн руб. (2012 год Общество завершило с прибылью 211 млн рублей). [1]

На ухудшение финансового результата ОАО «АВТОВАЗ» в 2013 году оказали влияние следующие факторы:

- снижение спроса на российском автомобильном рынке, в том числе в связи с ухудшением внешних экономических факторов и ростом курса валют;
- значительное падение продаж в сегменте эконом-класса;
- необходимость обновления модельного ряда и подготовка к выпуску новых моделей;

– невыполнение первоначально запланированного графика наращивания мощностей производства автомобилей на платформе В0 и НОВОЙ LADA Kalina. [1]

ОАО «АВТОВАЗ» потратило на обновление своего модельного ряда и модернизацию большие средства, при этом риски падающего рынка оказались для компании слишком серьезными и привели к негативным финансовым результатам.

В ОАО «АВТОВАЗ» разработан и реализуется комплекс неотложных мер для улучшения экономики предприятия. Он состоит из 220 мероприятий, которые касаются корректировки производственной программы, контроля и регулирования запасов продукции, работы с оборотным капиталом, взаимодействию с дилерами, снижения закупочных цен, сокращения общих затрат, включая оптимизацию затрат на персонал. [1]

Для того чтобы улучшить положение компании на рынке необходимо:

1. Планировать дальнейшее развитие ОАО «АВТОВАЗ», опираясь на реальные прогнозы ситуации на рынке.

2. Реформировать компанию, применяя комбинацию из трех действий: облегченная структура управления, оптимальная численность персонала, рост производства.

3. Улучшить динамику рабочего капитала, создать свободный денежный поток, вернуться к рентабельности.

4. Увеличивать долю LADA, выводя на рынок новые модели, постоянно улучшая их качество и получая обратную связь с потребителем.

5. Продолжать укреплять бренд LADA, улучшать имидж компании и бренда.

Использованные источники:

1. ОАО «АВТОВАЗ» // <http://info.avtovaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ОАО «АВТОВАЗ» В 2015 ГОДУ

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния компании ОАО «АВТОВАЗ».

Ключевые слова: автомобиль, производство.

ОАО "АВТОВАЗ" основан в 1966 году. Первый автомобиль сошел с конвейера 19 апреля 1970 года. В советское время завод выпустил 14 миллионов автомобилей 12 моделей под брендами "Жигули" и "Лада".

На экспорт было поставлено около 5 миллионов машин. "Лада Нива", ставшая экспортным бестселлером, является родоначальником класса кроссоверов.

Новой страницей истории Компании стало приобретение завода альянсом Renault-Nissan в 2008 году. В этом партнерстве были созданы новые модели: LADA Largus, LADA Granta, LADA Kalina второго поколения.

АВТОВАЗ - единственный в мире завод, который на единой производственной площадке производит автомобили под 4 брендами:

- LADA;
- Renault;
- Nissan;
- Datsun.

26 мая 2015 года АВТОВАЗ выпустил 900-тысячный автомобиль LADA Priora.

Юбилейным стал черный седан, оснащенный автоматизированной механической трансмиссией АМТ (также в комплектации - климатическая и мультимедийные системы, АБС, две подушки безопасности и др.). Модель выпускается с 2007 года.

LADA Priora - один из самых популярных автомобилей на российском рынке.

По итогам 2014 года эта модель, выпускаемая с 2007 года, вошла в первую десятку рейтинга продаж новых легковых машин.

"Priora - одна из самых удачных моделей LADA - это лидер по темпам улучшения качества.

Выпуск LADA Priora начался в 2007 году. Сначала в серию пошел седан, хэтчбек дополнил модельный ряд в 2008-м, а универсал - в 2009-м. Priora стала первой LADA, на которой устанавливается подушка безопасности водителя вне зависимости от комплектации.

В 2013 году был проведен рестайлинг салона LADA Priora: большинство пластиковых деталей стали изготавливать из материала с эффектом soft-look, значительно повышен акустический комфорт.

В мае 2014 года LADA Priora получила коробку передач с полностью обновленным механизмом выбора передач и современным тросовым приводом вместо тягового, что в значительной степени повысило избирательность механизма.

LADA Priora первой среди автомобилей LADA получила автоматизированную механическую трансмиссию (АМТ). АМТ для LADA базируется на серийной механической коробке передач, на которую установлены актуаторы переключения передач и сцепления компании ZF, разработано самое современное программное обеспечение. АМТ, обладающая полностью автоматическим и ручным режимами, повышает комфорт и безопасность вождения, позволяет экономить топливо, продлевает ресурс автомобиля.

В 2015 году АВТОВАЗ продолжит модернизацию LADA Priora. Появятся новые цвета кузова, улучшится акустический комфорт автомобиля.

Основные итоги в 2015 году:

- Доля рынка LADA возросла до 18,7%;
- Продажи LADA в мае 2015 года – 22857 автомобилей;
- LADA Granta безальтернативно лидирует в В-сегменте;
- Бренд LADA занимает 51% сегмента доступных автомобилей.

Рыночная доля LADA по итогам 5 месяцев 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года возросла на 2,1% и достигла 18,7% - такие данные содержит предварительный отчет ОАО «АВТОВАЗ» о продажах новых автомобилей в январе-мае 2015 года.

С января по май 2015 года на российском рынке было реализовано 114270 автомобилей LADA, что примерно на 30% меньше аналогичного периода 2014 года.

Таким образом, LADA демонстрирует лучшую динамику по сравнению с рынком в целом и продолжает активно возвращаться на лидерские позиции. Непосредственно в мае 2015 года на российском рынке было продано 22857 автомобилей LADA.

По итогам 5 месяцев 2015 года LADA Granta лидирует на автомобильном рынке России с показателем продаж более 49,5 тыс.

Более того, LADA остается безоговорочным лидером в сегменте доступных автомобилей до 600 000 рублей. По предварительным подсчетам доля бренда составляет более 51% этого сегмента.

Более 30% авторынка Казахстана приходится на автомобили LADA. Таковы предварительные данные по продажам в республике за 5 месяцев 2015 года, подготовленные официальным импортером марки компанией "БИПЭК АВТО".

В частности, за 5 месяцев 2015 года в Казахстане реализовано 14 865 автомобилей LADA.

При этом 31% пришелся на LADA Granta, которая на протяжении 5 месяцев возглавляет рейтинг продаж новых автомобилей в республике.

Продажи LADA Largus по сравнению с прошлым годом выросли на 53% и составили 3 479 автомобилей. Продажи LADA Kalina увеличились на 43% до 2 130 машин.

Использованные источники:

1. ОАО «АВТОВАЗ» // <http://info.avtovaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ОАО «КАМАЗ» - ИТОГИ 2013 ГОДА

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния компании КАМАЗ.

Ключевые слова: автомобиль, производство.

ОАО «КАМАЗ» входит в двадцатку наиболее крупных производителей грузовых автомобилей тяжёлого класса в мире и является крупнейшим производителем большегрузных грузовых автомобилей в России и странах СНГ

Каждый второй грузовой автомобиль, проданный в 2013 году на рынке тяжелых грузовиков России, носит марку КАМАЗ.

ОАО «КАМАЗ» - обладатель уровня «Пять звезд» в конкурсе Европейского фонда менеджмента качества по модели EFQM «Признанное совершенство».

ОАО «КАМАЗ» является тринадцатикратным победителем конкурса «Лучший экспортер Российской Федерации».

Спортивная команда «КАМАЗ-мастер» - многократный победитель престижных супермарафонов и ралли.

Открытое акционерное общество «КАМАЗ» ведет свою историю с 1969 года, когда по решению ЦК КПСС и Совета Министров СССР в Республике Татарстан был построен крупный комплекс заводов с проектной мощностью 150 тысяч автомобилей и 250 тысяч дизельных двигателей в год.

Первым в России КАМАЗ вступил на путь экономической самостоятельности в связи с преобразованием в Акционерное общество 23 августа 1990 года.

16 февраля 1976 года с главного сборочного конвейера автомобильного завода сошёл первый камский грузовик.

В 1988 году с главного сборочного конвейера автомобильного завода сошёл миллионный автомобиль с начала выпуска.

15 февраля 2012 года выпущен двухмиллионный автомобиль.

Единый производственный комплекс группы КАМАЗ охватывает весь технологический цикл производства грузовых автомобилей – от разработки, изготовления, сборки автотехники и автокомпонентов до сбыта готовой продукции и сервисного сопровождения.

Общество выпускает более 40 моделей грузовых автомобилей, представленных более 1500 комплектациями, осваивает новые для компании продуктовые направления.

Общество неуклонно улучшает потребительские свойства выпускаемой продукции и повышает её качество до уровня лидеров мирового автопрома, как за счёт собственных разработок, так и применения компонентов ведущих мировых производителей.

В условиях глобализации мирового автомобильного рынка Общество активно расширяет географию продаж своей продукции, выходит на новые рынки, создаёт сборочные производства за рубежом.

Общество активно развивает совместные предприятия с Daimler и ведущими мировыми производителями компонентов.

В 2013 году ОАО «КАМАЗ» активно реализовывал намеченные программы по развитию производства и модельного ряда, повышению эффективности бизнеса.

В условиях общего падения рынка тяжелых грузовиков, снижения инвестиционной активности в российской и мировой экономиках решение подобных задач стало серьезным вызовом для всего многотысячного коллектива компании.

Несмотря на падение рынка грузовых автомобилей в РФ на 28%, снижение продаж ОАО «КАМАЗ» по сравнению с 2012 годом составило всего 4%.

Вопреки негативным настроениям в мировой экономике и общему уменьшению продаж грузовой техники всеми автопроизводителями в 2013 году, компании удалось не только сохранить позиции, но и отвоевать значительную долю рынка у конкурентов.

Доля «КАМАЗа» на российском рынке выросла с 33 % до 45 %.

Руководство компании продолжило работу по комплексной Программе повышения эффективности бизнеса. В результате реализации данной программы в 2013 году удалось добиться эффекта от снижения расходов на сумму 8 097 млн. руб., что позволило снизить негативное влияние падения продаж на показатели рентабельности.

Были сокращены управленческие расходы, как в абсолютном, так и в относительном выражении по отношению к выручке от реализации. В целом управленческие расходы снизились на 6% к уровню прошлого года, а их доля от выручки в 2013 году составила 4,7%, тем самым мы приблизились к общемировым показателям в автомобилестроении.

Одним из приоритетных направлений деятельности компании в 2013 году были инвестиции в развитие. В НИОКР и модернизацию основных фондов вложено 4 727 млн. руб.

Основные инвестиционные затраты были направлены на финансирование проектов по разработке и постановке на производство нового магистрального тягача и других новых моделей автомобилей КАМАЗ, нового семейства кабин, двигателей стандарта Евро-5 и другие проекты в рамках стратегии развития ОАО «КАМАЗ».

В итоге, чистая прибыль компании 2013 году составила 4 456 млн. руб. при плановом показателе 4 431 млн. руб.

В целом результаты 2013 года мы оцениваем как положительные: «КАМАЗу» удалось укрепить свои рыночные позиции и сохранить устойчивые финансово-экономические показатели на фоне стагнации российской экономики.

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГРУППЫ КАМАЗ

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния группы КАМАЗ.

Ключевые слова: автомобиль, производство.

Группа КАМАЗ объединяет 110 компаний из России, СНГ и дальнего зарубежья.

Единый производственный комплекс Группы КАМАЗ, который охватывает весь технологический цикл производства грузовых автомобилей и сконцентрирован в городе Набережные Челны, Республика Татарстан:

- разработка;
- изготовление;
- сборка автотехники и автокомпонентов;
- сбыт готовой продукции;
- сервисное сопровождение..

Крупнейшие производства технологического комплекса [1]:

ОАО «КАМАЗ»:

✓ Автомобильный завод - основное автосборочное производство и металлообработка;

✓ Завод двигателей – производство силовых агрегатов, двигателей, коробок передач и запасных частей к ним;

✓ Прессово-рамный завод - прессово-сборочное производство;

✓ Инструментальный завод - производство инструмента, оснастки и оборудования;

✓ Литейный завод – производство отливок;

✓ Кузнечный завод – производство поковок;

На площадке в Набережных Челнах расположены:

- ЗАО «КАММИНЗ КАМА»;

- ООО «ЦФ КАМА»;

- ООО «Кнорр-Бремзе КАМА»;

- ООО «Федерал-Могул Набережные Челны».

Все это совместные предприятия, созданные ОАО «КАМАЗ» с участием мировых лидеров автокомпонентной отрасли, обеспечивают основное производство [1]:

- двигателями;
- коробками передач;
- тормозными системами;
- другими комплектующими мирового класса.

Для диверсификации производимой продукции созданы совместные предприятия с «Даймлер АГ» по производству грузовых автомобилей марок:

- «Mercedes Benz»;
- «Mitsubishi Fuso».

Крупными заводами, входящими в группу КАМАЗ и расположенными вне основной производственной площадки города Набережные Челны, являются [1]:

ОАО «Нефтекамский автозавод» (г. Нефтекамск, Республика Башкортостан):

- производство самосвальных надстроек и автобусов на шасси КАМАЗ;

- производство прицепной техники и запасных частей.

ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» (г. Туймазы, Республика Башкортостан) - производство бетонотранспортной и противопожарной техники;

ОАО «Автоприцеп-КАМАЗ» (г. Ставрополь, Российская Федерация) - производство и реализация автомобильных прицепов и запасных частей к ним;

«КАМАЗ Вектра Моторз Лимитед» (г. Хосур, Индия) – сборочное производство автомобилей «КАМАЗ» в Индии;

ОАО «Камский индустриальный парк «Мастер» – индустриальный парк, который создан для предприятий разного размера, ориентированных на машиностроение, и оказывающий целый комплекс услуг:

- аренда качественных производственных и офисных помещений;
- оказание вспомогательных функций, необходимых для функционирования каждого предприятия.

В 2013 году был осуществлен очередной этап программы реструктуризации Группы. [1]

Основная цель программы:

- повышение управленческого контроля и эффективности инвестиций Группы;
- рост капитализации ОАО «КАМАЗ».

В рамках программы реструктуризации в 2013 году в Группе КАМАЗ прекращено участие Общества в 43 непрофильных и низкорентабельных организациях Группы, в т.ч.:

- передано в муниципальную собственность г. Набережные Челны ООО «Электротранспорт», которое осуществляет:
 - обеспечение эксплуатации трамваев;
 - перевозку пассажиров;
 - развитие электротранспорта в городе Набережные Челны.

- реализованы "СиЭнЭйч-КАМАЗ Индастриал Б.В.", ООО "СиЭнЭйч-КАМАЗ Индустрия", ООО "СиЭнЭйч-КАМАЗ Коммерция" и "СиЭнЭйч-КАМАЗ Коммерциал Б.В.", которые осуществляют:

- сборку сельскохозяйственной и строительной техники;
- производство компонентов для сельскохозяйственной и строительной техники;
- торговлю машинами и оборудованием для сельского хозяйства, строительства;
- торговлю компонентами для сельскохозяйственной и строительной техники.

В 2013 году на основании решений, принятых на годовых собраниях дочерних обществ, Обществом были получены дивиденды в 2012 г. в размере 1,12 млрд. руб. [1]

В 2014 году компания планирует продолжение реализации программы реструктуризации, что повлечёт:

- повышение прозрачности и эффективности управленческих процессов;
- акцентирование управленческого ресурса на профильных дочерних обществах в целях совершенствования управленческого контроля;
- обеспечения эффективности вложений в Группу КАМАЗ.

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

МЕСТО КАМАЗ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Аннотация. В статье анализируется и оценивается место КАМАЗ на рынке грузовых автомобилей в России.

Ключевые слова: автомобиль, рынок.

2013 год оказался сложным для всех производителей коммерческой автотехники. В 2013 году российский рынок грузовых автомобилей полной массой от 14 до 40 тонн снизился на 28%. Снижение динамики рынка и продаж обусловлено следующими факторами:

- ослабление деловой активности, снижение инвестиций в основной капитал, сокращение динамики строительства, общее снижение спроса на товары инвестиционного назначения;
- распродажа в первой половине года значительного объема запасов автотехники, накопленных к концу 2012 года, в особенности распродажа запасов автотехники импортного производства;
- переход отечественных производителей на выпуск автотехники экологического класса евро-4.

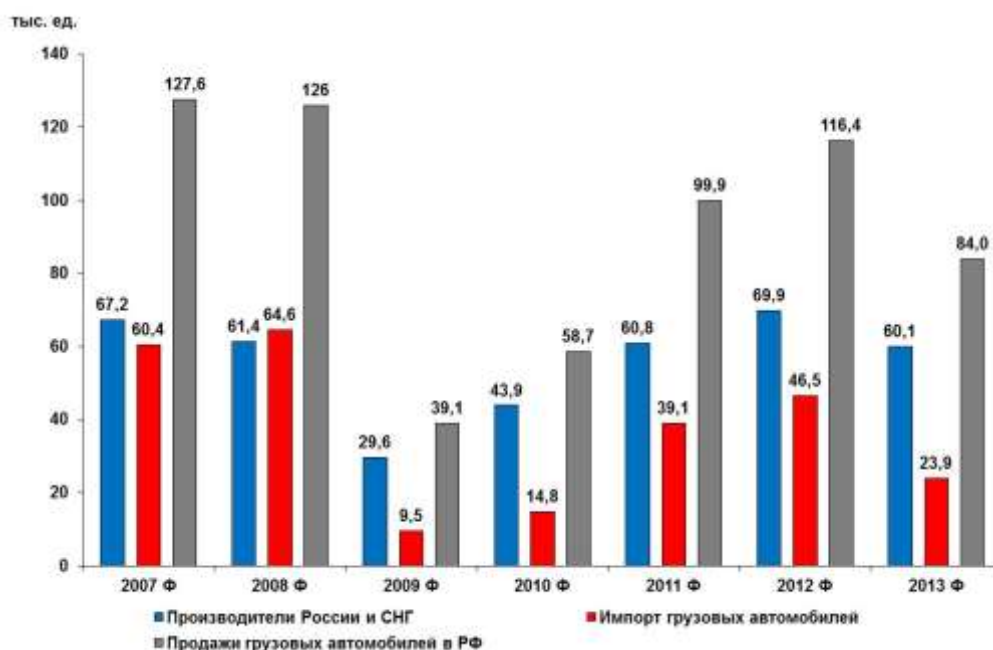


Рис. 1. Российский рынок грузовых автомобилей полной массой 14—40 тонн по группам производителей, тыс. ед.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Основные конкуренты: ОАО «МАЗ», ОАО «АЗ «УРАЛ», автопроизводители стран дальнего зарубежья, осуществляющие сборку в России и импортирующие в страну.

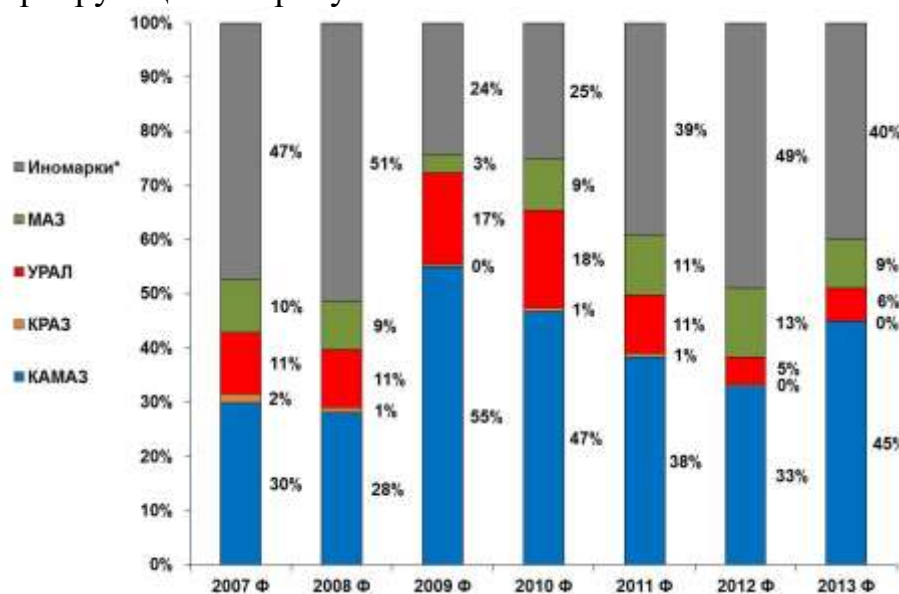


Рис. 2. Динамика доли марок на российском рынке грузовых автомобилей полной массой от 14 до 40 тонн

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

В условиях низкого объёма спроса на грузовики конкуренция между автопроизводителями возрастает. На протяжении всего года Общество активно проводило работу по разработке и сертификации нового модельного ряда автомобилей КАМАЗ. Первые прототипы нескольких моделей нового поколения были представлены общественности. По своим потребительским

свойствам и техническим характеристикам новое поколение КАМАЗ не уступает аналогичной продукции ведущих мировых производителей. Основными преимуществами новых моделей КАМАЗ является применение современных узлов и агрегатов и наличие широкого круга опций, облегчающих процесс управления автомобилем и повышающих безопасность. Высокий ресурс и надежность обеспечивают импортные комплектующие и узлы. При этом автомобиль вполне выдерживает ценовую конкуренцию с европейскими аналогами.

Возрастает интерес потребителей к использованию транспортных средств, работающих на альтернативных видах топлива. Для эффективного решения транспортных задач, стоящих перед российскими автоперевозчиками, Общество активно развивает производство газобаллонных автомобилей и автобусов, работающих на сжатом природном газе. Развитие газомоторной автотехники определено как одно из ключевых направлений работы компании.

На результаты деятельности также положительно сказывается долгосрочная активная работа компании с корпоративными клиентами и заводами-изготовителями спецтехники, работа товаропроводящей сети.

В непростых условиях прошедшего года благодаря активным усилиям продажи грузовых автомобилей КАМАЗ на рынке России снизились на значительно меньшую величину (снижение на 3%) по сравнению с общим снижением рынка (снижение на 28%). Таким образом, Общество укрепило свои позиции, и его доля рынка по итогам года возросла до 45%.

Таблица 1

Объёмы продаж основных производителей грузовых автомобилей полной массой от 14 до 40 тонн на российском рынке

	2013, шт.	2012, шт.	2013-2012, шт.	2013/2012, %
ОАО «КАМАЗ»	37 411	38 343	(932)	(2,4)
ОАО «АЗ» УРАЛ»	5 070	5 797	(727)	(12,5)
ОАО «МАЗ»	7 869	14 999	(7 130)	(47,5)
ОАО «КрАЗ»	261	579	(318)	(54,9)
Иномарки	33 390	56 734	(23 344)	(41,1)
ИТОГО	84 001	116 452	(32 451)	(27,9)

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»



Рис. 3. Доли ОАО «КАМАЗ» в основных сегментах рынка грузовых автомобилей полной массой от 14 до 40 тонн по итогам 2013 года

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Общество сохраняет лидирующие позиции во всех продуктовых сегментах рынка за исключением магистральных седельных тягачей. При этом ОАО «КАМАЗ» намерено значительно нарастить свою долю в сегменте магистральных тягачей за счет вывода на рынок новой продуктовой линейки. 9 октября 2013 года с конвейера сошёл КАМАЗ-5490 - новый магистральный тягач, который по своим потребительским качествам полностью удовлетворяет требованиям клиентов и не уступает магистральным тягачам ведущих мировых производителей, представленным на рынке России. В 2013 году налажено серийное производство данного тягача.

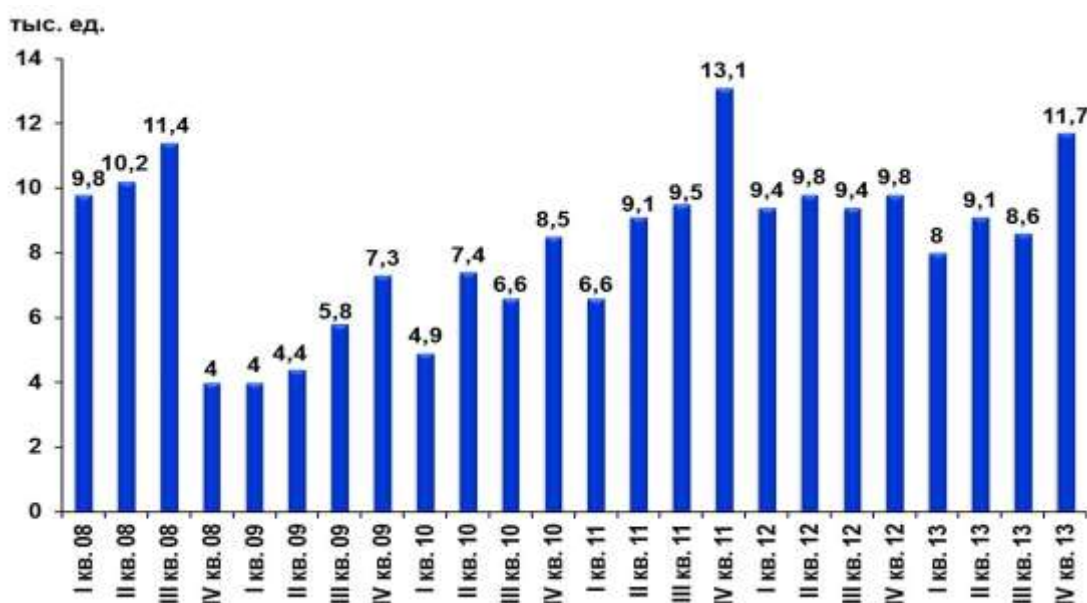


Рис. 4. Динамика продаж ОАО «КАМАЗ» на российском рынке грузовых автомобилей полной массой от 14 до 40 тонн в 2008—2013 годах, тыс. ед.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

В 2013 году российский рынок среднетоннажных грузовых автомобилей снизился более, чем на треть. Снижение продаж на данном рынке, как и на рынке большегрузной автотехники обусловлено снижением деловой активности и распродажей накопленных запасов в первой половине года.

В абсолютной оценке наибольшее снижение объемов продаж в 2013 году демонстрировали иномарки и ЗИЛ.

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалузина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ЭКСПОРТ АВТОМОБИЛЕЙ КАМАЗ И СКД В СТРАНЫ СНГ

Аннотация. В статье анализируется и оценивается экспортная деятельность КАМАЗ.

Ключевые слова: автомобиль, рынок, экспорт.

В 2013 году на большинстве экспортных рынков наблюдалось снижение спроса на грузовую автотехнику. В результате объём экспорта автомобилей и сборочных комплектов деталей (далее СКД) составил 5 743 единицы, что на 9,3% ниже показателей 2012 года (6 329 единиц).

Доля экспорта в общем объёме продаж продукции Общества в 2013 году составила 13,1 %.

В 2013 году за рубеж было реализовано 1 452 единиц СКД, что на 28,7% больше показателей 2012 года (1 128 единиц).

В 2013 году экспорт продукции Общества (автомобили, СКД) осуществлялся в 36 стран мира.

Таблица 1

Структура экспорта автотехники КАМАЗ по экспортным рынкам

Рынки сбыта	2013	2012	2011	13/12
СНГ, шт.	5 042	5 474	4 486	- 7,9 %
Дальнее зарубежье, шт.	701	855	1 680	- 18 %
Итого, шт.	5 743	6 329	6 166	- 9,3 %

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

В 2013 году доли экспорта в страны СНГ и страны дальнего зарубежья составили соответственно 87,8 % и 12,2% от общего объёма экспорта.

По итогам 2013 года в первую десятку крупнейших импортеров продукции Общества вошли: Казахстан (3 444 единицы автомобилей и СКД), Украина (600 единиц), Узбекистан (346 единиц), Азербайджан (245 единиц), Литва (191 единица), Туркменистан (180 единиц), Афганистан (92 единицы), Беларусь (89 единиц), Алжир (81 единица), Индия (76 единиц).

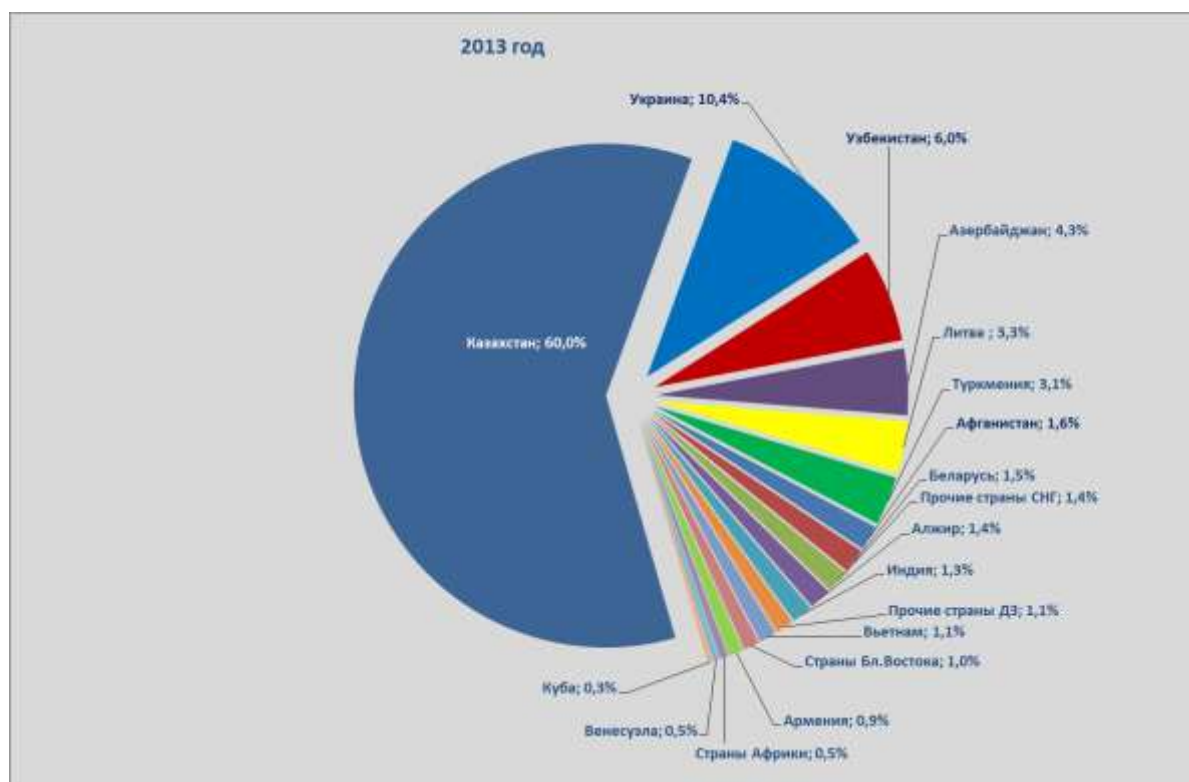


Рис. 1. Доля стран в общем объеме экспорта автотехники в 2012-2013 гг.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

В 2013 году экспорт автомобилей в страны СНГ снизился на 7,9 % по сравнению с показателями 2012 года. Основное снижение произошло на рынках Туркменистана (- 449 единицы) и Украины (- 209 единицы).

Казахстан по итогам 2013 года сохранил за собой статус основного экспортного рынка Общества. По сравнению с 2012 годом поставки автомобилей и СКД в Казахстан незначительно увеличились (+ 3,7% или 122 единицы), и достигли значения 3 444 единицы. При этом следует выделить ряд факторов, характеризующих продажи на рынке Казахстана:

- объемы продаж автомобилей КАМАЗ на рынке Казахстана увеличились более, чем на 25%;
- в 2013 году в Казахстане вступили в силу новые технических регламенты, повысившие требования к выбросам: с 1.01.2013 были введены нормы Евро-3, действие которых продлено до 01.01.2015 г.; объемы производства АО «КАМАЗ-Инжиниринг» и соответственно продажи также выросли и достигли значений докризисного уровня – 1300-1400 штук;
- по сравнению с 2012 годом существенно снизились остатки автомобилей КАМАЗ на складах дилеров и ТОО «Торговая компания КАМАЗ».

В целом на протяжении 2013 года ситуация в экономике страны оставалась стабильной, однако начиная со 2 квартала наблюдалось некоторое сокращение объемов финансирования из бюджета Республики

Казахстан. Но несмотря на это в 2013 году был успешно завершён ряд крупных контрактов на поставку автомобилей КАМАЗ корпоративным клиентам в Республике Казахстан.

Второе место по объёму закупок автотехники КАМАЗ заняла Украина. При этом объём экспорта автомобилей КАМАЗ в Украину в 2013 году снизился на 26,3% (- 209 единиц) по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года (600 единиц- 2013 год, 809 единиц – в 2012 году). Среди основных причин, вызвавших снижение объёмов экспорта в Украину, следует отметить в первой половине 2013 года:

- негативные тенденции в экономике Украины: снижение темпов роста ВВП, рост внешнего долга, уменьшение золотовалютных резервов НБУ, угроза девальвации гривны, и как следствие сокращение деловой активности в отраслях реального сектора экономики (в т.ч. металлургии), снижение инвестиционной деятельности предприятий;
- ухудшение ситуации в аграрном секторе: снижение доходности аграрных компаний в результате резкого падения цен на зерновые и масляные культуры, что привело к сокращению планов по закупке грузовой автотехники;
- стагнация строительной отрасли: объёмы строительства по сравнению с прошлым годом снизились более чем на 15%;
- дефицит бюджета Украины, в связи с чем были отменены запланированные тендеры на закупку автотехники государственными компаниями;

во второй половине 2013 года:

- введение с 1 сентября 2013 года утилизационного сбора, ставка которого для автомобилей класса КАМАЗ составляет 14 470 грн. и соответствующее повышение цен на автомобили КАМАЗ;
- внутривнутриполитический кризис.

Значительного прироста экспорта продукции КАМАЗ по итогам 2013 года (+ 113,6% или 182 единиц) удалось добиться в Узбекистане (2013 год – 346 единиц, 2012 год – 162 единицы).

В то же время в Туркменистане были перенесены на 2014 год большие государственные тендеры на поставку автомобилей в Министерство обороны и компании газового сектора страны, в результате объёмы поставок автомобилей КАМАЗ в страну существенно снизились (2013 год – 180 единиц, 2012 год – 629 единиц).

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

ЭКСПОРТ АВТОМОБИЛЕЙ КАМАЗ И СКД В СТРАНЫ ДАЛЬНОГО ЗАРУБЕЖЬЯ

Аннотация. В статье анализируется и оценивается экспортная деятельность КАМАЗ.

Ключевые слова: автомобиль, рынок, экспорт.

По итогам 2013 года экспорт в страны дальнего зарубежья составил 704 единицы автомобилей и СКД. По сравнению с показателями предыдущего года произошло снижение на 17,7 % или 151 единицу (2012 год – 855 единиц).

Среди стран дальнего зарубежья по итогам 2013 года можно выделить:

- Литву, где совместно с компанией «Аутобаги» продолжается реализация проекта по развитию сборочного производства. За год были произведены поставки 172 автомобилей и 19 комплектов СКД;
- Афганистан поставлено 92 автомобиля;
- Алжир – осуществлены поставки 81 автомобиля;
- возобновились поставки автомобилей и СКД в Индию - в течение года были произведены поставки 6 автомобилей и 70 единиц СКД.

В 2013 году ОАО «КАМАЗ» был получен статус официального поставщика UNDP (Программа Развития ООН, UNPD (Отдел закупок ООН), а также статус единственного поставщика по программе переоснащения автопарка WFP (Всемирная Продовольственная Программа) – по данной программе в 2014-2015 гг. планируется поставка 218 автомобилей КАМАЗ.

Вместе с тем, необходимо отметить факторы, оказавшие негативное влияние на объемы экспорта продукции Общества в страны дальнего зарубежья в 2013 году:

- сохранение политической нестабильности и социального напряжения во многих странах арабского мира и в первую очередь в странах Ближнего Востока и Северной Африки из-за событий в Сирии, Тунисе, Египте, а также в Западной Африке из-за событий в Мали и Сомали;
- затруднительный доступ к международным источникам финансирования и/или отсутствие возможности заимствования финансовых средств на приемлемых условиях в развивающихся странах Африки и Латинской Америки;

- усиление конкуренции со стороны китайских автопроизводителей фактически на всех рынках сбыта.

Основные конкуренты ОАО «КАМАЗ» на зарубежных рынках:

Существующие и предполагаемые конкуренты ОАО «КАМАЗ»:

- Казахстан
 - китайские автопроизводители (основные игроки: Shacman, Howo, Foton, Faw, Dongfeng) – основные конкуренты, имеют преимущество по цене. Данные производители занимают нишу самосвалов и, частично, бортовых тягачей, оснащённых крано-манипуляторными установками(КМУ) ;
 - европейские производители (основные игроки: DAF, MAN, Volvo, Scania, Renault, Mercedes) – конкуренты будущих периодов; преимущество в качестве сборки и долговечности работы основных узлов и агрегатов. Данные производители занимают нишу седельных магистральных тягачей;
 - производители стран СНГ являются конкурентами лишь в небольших сегментах, например вахтовые автобусы на базе шасси УРАЛ, обладающие по мнению некоторых компаний - недропользователей большей проходимостью по сравнению с аналогами КАМАЗа;
- Украина: новые автомобили МАЗ, новые и бывшие в употреблении автомобили западноевропейских производителей (Mercedes , Scania, MAN, Volvo, Iveco, DAF, Renault, Ford);
- Средняя Азия: МАЗ, новые западноевропейские MAN, Isuzu (оба собираются на заводе г. Самарканд, Узбекистан), Iveco, Volvo, автомобили Ford в Туркменистане, бывшие в употреблении западноевропейские (Mercedes s, MAN), китайские (HOWO, SHACMAN);
- Юго-Восточная Азия: китайские (HOWO, CNHTC, DFW, Chenglong, FAW и др.), корейские (Hyundai, Daewoo), новые и б/у западноевропейские (Scania, MAN, Volvo) и японские марки (Hino, Isuzu);
- Ближний Восток: западноевропейские (Mercedes , Scania, MAN, Volvo, Iveco, DAF), корейские (Hyundai), индийские (Tata), кроме того, регион начинают активно осваивать китайские производители и МАЗ;
- Африка: бывшие в употреблении автомобили западноевропейских компаний (Mercedes , Scania, MAN, Volvo, Iveco, DAF), новые автомобили китайских производителей (HOWO, CNHTC, DFW, Chenglong, FAW и др.), новые автомобили индийских (Tata) и японских (Isuzu местной сборки) производителей;
- Латинская и Южная Америка: автомобили европейских производителей (бразильская сборка) и североамериканских производителей;
- Индия: автомобили местного производства Tata, Ashok Leyland, AMW, MAN, Bharat Benz.

По итогам 2013 года доля СКД в общем объеме экспорта автотехники КАМАЗ по сравнению с 2012 годом увеличилась, и составила 25,3 % (в 2012 году – 17,8 %).

Таблица 1

Поставки СКД сборочным предприятиям ОАО «КАМАЗ» за рубежом
в 2013 году

Местоположение сборочного предприятия	Кол-во
Казахстан («КАМАЗ-Инжиниринг»)	1 336 ед.
Индия («KVML»)	70 ед.
Литва («Аутобаги»)	19 ед.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Таблица 2

Динамика реализации грузовых автомобилей КАМАЗ, шт.

	2013	2012	2011	2013/2012
Продажи на внутреннем рынке	38 089	39 142	39 122	(2,7%)
Экспорт, в том числе:	5 743	6 329	6 166	(9,3%)
страны СНГ	5 043	5 474	4 486	(7,9%)
дальнее зарубежье	700	855	1 680	(18,1%)
ИТОГО	43 832	45 471	45 288	(3,6%)

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Таблица 3

Структура продаж по грузоподъемности автомобилей на рынке РФ,
шт.

	2013	2012	2011	2013/2012
Грузовые автомобили 14-40 тонн	37 411	38 343	38 341	(2,4%)
Грузовые автомобили 8-14 тонн	678	799	781	(15,1%)
ИТОГО	38 089	39 142	39 122	(2,7%)

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СБЫТА ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье анализируется и оценивается сбытовая сеть компании КАМАЗ.

Ключевые слова: автомобиль, рынок.

Компания КАМАЗ предлагает своим клиентам не только сам продукт, но и широкий комплекс услуг, сопутствующих его продаже, эксплуатации и обслуживанию, а также его утилизации:

- финансовые услуги (кредит, лизинг, рассрочка);
- сервисное обслуживание выпускаемого продукта;
- авторизованный ремонт любой сложности и объема;
- широкая консультационная поддержка, обучение персонала, своевременное информирование о новых разработках, конструктивных решениях и особенностях;
- качественные оригинальные запчасти, их оперативная поставка;
- утилизация автомобилей.

Дилерская сеть Общества

На внутреннем рынке

Среди всех компаний - производителей грузовых автомобилей тяжёлого класса, представленных на рынке России, ОАО «КАМАЗ» обладает наиболее крупной дилерской и сервисной сетью.

Наиболее полный охват потребителей в регионах является одним из основных конкурентных преимуществ Общества. Дилерская сеть Общества в России по состоянию на 01.01.2014 насчитывала 220 субъектов.

При работе с дилерами Общество руководствуется внутренним стандартом «О дилерских центрах ОАО «КАМАЗ», который определяет требования, предъявляемые к дилерам ОАО «КАМАЗ». В августе 2011 года было введено в действие «Руководство для дилеров ОАО «КАМАЗ» в Российской Федерации».

Авторизованная сервисная сеть в России, осуществляющая сервисное обслуживание продукции Общества на 01.01.2014, насчитывала 205 субъектов.

В 2013 году Общество активно повышало качество обслуживания и сервисное сопровождение на рынке автотехники за счёт стремления к наиболее полному удовлетворению требований клиентов и реализации непрерывных улучшений деятельности.

Лизинг становится все более важным фактором при принятии решения потребителем о приобретении автомобиля

ОАО «Лизинговая компания «КАМАЗ» ежегодно уверенно входит в тройку лидеров на российском рынке лизинга грузовых автомобилей и в число 20 крупнейших лизинговых компаний России.

На сегодняшний день лизинговый пакет услуг включает все необходимые клиентами услуги, в том числе консультирование, систему клиентского финансирования, сервисное сопровождение и утилизацию автомобиля.

ОАО «Лизинговая компания «КАМАЗ» постоянно внедряет новые схемы клиентского финансирования, стремясь как можно более полно удовлетворить возрастающие требования клиентов и предложить наиболее выгодные лизинговые условия с учётом их запросов. Так в 2013 году запущены два новых лизинговых продукта «Автобус» и уникальное предложение лизинг «Особенный» с удорожанием 2% в год.

Работает Call-центр (Контакт-центр), который консультирует клиентов о продуктах и оказываемых услугах, повышает информированность о деятельности автопроизводителя, помогает клиентам подобрать подходящую лизинговую программу, а также является важным источником обратной связи от клиентов компании.

Дилерская сеть Общества за рубежом по состоянию на 31.12.2013 года насчитывала 79 субъектов, включая Торговые компании, дистрибьюторов, дилеров по реализации автомобильной техники и запасных частей, в том числе:

- 24 субъекта в странах дальнего зарубежья;
- 55 субъектов в странах СНГ.

В конце 2013 года были проведены переговоры и достигнута договоренность о начале работы компании «РТ.ТЕХНИКА INA», г. Джакарта, Индонезия в качестве дистрибьютора ОАО «КАМАЗ» на рынках Индонезия, Бруней, Восточный Тимор, Папуа-Новая Гвинея (в феврале 2014 года компания прошла аттестацию и получила статус официального дистрибьютора ОАО «КАМАЗ»).

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье анализируется и оценивается производственная система компании КАМАЗ.

Ключевые слова: автомобиль, рынок.

Выпуск полноприводных автомобилей за 2013 год составил 17 324 штук, т.е. 38% от общего количества автомобилей. Среднесуточный темп по производству полноприводных автомобилей в январе 2013года достиг - 101 единица в сутки.

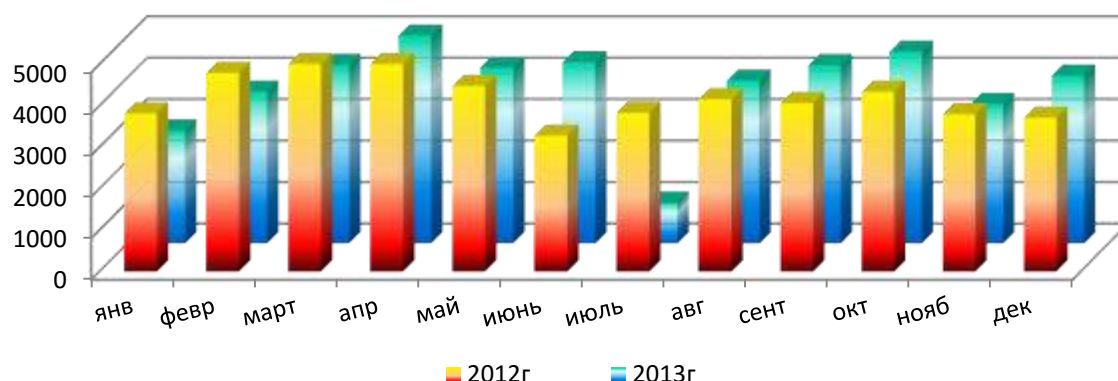


Рис. 1. Объемы производства автомобилей.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Выпуск тяжелых грузовых автомобилей за 2013 год составил 9 096 штук, или 19% от общего объема производства автомобилей. Рост по сравнению с 2012 годом - 359 машинокомплектов (4%).

Общий выпуск тяжелых и полноприводных автомобилей в 2013 году достиг 58% от общего выпуска автомобилей.

Вовлечение работников Общества в улучшения, направленные на выявление, сокращение/исключение потерь в производственных и вспомогательных процессах с применением методов и инструментов Производственной системы «КАМАЗ» приносит ощутимый результат.

В 2013 году достигнут целевой показатель «Подача пяти кайдзен-предложений на 1-го работника».



Рис. 2. Динамика подачи кайдзен-предложений.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

В мае 2012 года при участии специалистов OMCD TOS Daimler AG был открыт проект «Синхронизация потока изготовления грузового автомобиля», охватывающий весь производственный цикл ОАО «КАМАЗ».

В декабре 2013 года завершен первый этап проекта, получен экономический эффект 685 млн. руб.

Новый подход к работе с поставщиками металла с целью создания эталонной системы управления процессом поставок и дальнейшим ее внедрением во всех производственных и логистических процессах - это открытие совместного проекта ОАО «КАМАЗ», ОАО «Северсталь» и ОАО «Российские железные дороги» - «Создание эталонной системы управления процессом поставок».

В результате реализации проекта: время цикла сократилось в 3 раза, от 4,6 суток до 1,5 суток; эффективность процесса увеличилось в 4 раза; затраты на 1 т. металла снизились до 144 руб. на тонну, экономический эффект оценивается в 120 млн. руб.

Итогом проекта стало подписание трехстороннего соглашения по вопросу дальнейшего развития сотрудничества между ОАО «КАМАЗ», ОАО «Северсталь» и ОАО «Российские железные дороги».

В рамках интеграции производственных систем компании Daimler и ОАО «КАМАЗ» для практического обучения Лин-инструментам, отработки стандартов, моделирования процессов логистики и обучения менеджеров навыкам SFM создан учебный центр «Фабрика процессов». За 2013 год на Фабрике процессов обучено более 350 руководителей и специалистов ОАО «КАМАЗ».

Таблица 1

Основные итоги развития PSK с 2006 по 2013 годы

№ пп	Показатели	2006 –2013 гг.
1	Обучено принципам и методам «Бережливое производство» 100% персонала, чел.	101 992
2	Подано кайдзен - предложений	973 521
3	Внедрено кайдзен - предложений	832 447
4	Открыто проектов	19 281
5	Внедрено проектов	14 733
6	Охвачено системой 5С рабочих мест	35 452
7	Охвачено системой TPM, ед. оборудования	13 773
8	Охвачено системой SMED, ед. оборудования	225
9	Стандартизировано операций	3 822
10	Визуализировано операций	3 053

Таблица 2

Использование производственных мощностей Группы «КАМАЗ»

Виды продукции	Единица измерения	Производственная мощность	Использование производственной мощности в %
Автомобили КАМАЗ	тыс.штук	71,0	60,41
Двигатели и силовые агрегаты	тыс.штук	60,0	64,16
Литье чугунное	тыс. тонн	246,02	37,12
Литье стальное	тыс. тонн	61,25	54,2
Литье цветное	тыс. тонн	35,2	25,26
Штамповки горячие (поковки)	тыс. тонн	206,73	36,97
Штамповки холодные	тыс. м/к	75,0	60,81
Самосвальная надстройка ОАО «НЕФАЗ»	тыс.штук	21,0	56,43
Автобусы пассажирские ОАО «НЕФАЗ» г. Нефтекамск	тыс.штук	1,5	43,33
Прицепы ОАО «НЕФАЗ» г.Нефтекамск	тыс.штук	3,75	47,31
Автобетоносмесители ОАО «ТЗА» г.Туймазы	тыс.штук	3,03	50,18
Прицепы ОАО «Автоприцеп-КАМАЗ» г.Ставрополь	тыс.штук	9,8	21,21

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Обучение методам и инструментам бережливого производства проводится на конференциях, семинарах. В 2013 году ОАО «КАМАЗ» провел конференцию «Эффективные процессы - высокая

производительность» с участием руководителей Министерств промышленности РФ и РТ; семинар для заводов - изготовителей спецтехники; семинар «Повышение производительности труда и улучшение управления качеством» с участием руководителя японского Института управления «Тойота».

В целях распространения успешного опыта развития PSK в ОАО «КАМАЗ» проводится «День открытых дверей». В течение года принято более 30 делегаций предприятий России и ближнего зарубежья.

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье анализируется политика качества компании КАМАЗ.

Ключевые слова: автомобиль, рынок.

Обеспечение качества продукции осуществляется в соответствии с Политикой ОАО «КАМАЗ» в области качества, основными задачами которой являются:

- внедрение комплексной оценки удовлетворенности потребителей;
- внедрение процесса одобрения поставок на основе РРАР;
- внедрение системы мотивации персонала, направленной на выявление и решение проблем;
- внедрение системы информационной поддержки системы менеджмента качества.

АС «Русский Регистр» в апреле 2013 года успешно проведена инспекционная проверка системы менеджмента качества (СМК) ОАО «КАМАЗ» на соответствие требованиям: ИСО 9001:2008, ГОСТ ISO 9001-2008, ГОСТ РВ 0015-002-2012.

Созданы и успешно работают 96 KVP-групп.

По итогам работы групп полностью устранены 211 дефектов, экономический эффект работы групп составил 83,16 млн. рублей.

В 2013 году ОАО «КАМАЗ» признан победителем Международного Турнира по качеству стран Центральной и Восточной Европы.

Кроме того, в 2013 году Европейским фондом управления качеством на основании результатов проведенной оценки по Модели делового совершенства принято решение присудить ОАО «КАМАЗ» уровень «Признанное совершенство» (5 звезд) с вручением диплома.

Для вовлечения персонала в деятельность по повышению качества выпускаемой продукции:

- проведен конкурс «Лучший менеджер по качеству» среди линейных менеджеров функциональных и производственных подразделений и организаций ОАО «КАМАЗ».

- проведена «Качественная игра» среди работников служб качества подразделений.

- ОАО «КАМАЗ» совместно с Министерством промышленности организована и проведена Межрегиональная конференция «Качество - основа конкурентоспособности современного автопрома». В конференции принимали участие более 80 работников ОАО «КАМАЗ»;

- совместно с профсоюзным комитетом проводились соревнования за звание «Коллектив высокого качества труда» среди подразделений ОАО «КАМАЗ».

Таблица 1

Основные показатели качества продукции

Наименование показателей	Единица измерения	План на 2013г.	Факт 2013г.
Затраты на гарантийный ремонт автомобилей КАМАЗ	тыс. руб.	236 738	232 695
Потери от брака	% от себестоимости млрд. руб.	1,447 2,04	1,1054 1,56

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Достигнуты определенные результаты по улучшению качества производства автомобилей и целевые значения, установленные на 2013 год, а именно:

- количество дефектов на 1 проверенный автомобиль (DPV) снизилось на 25%;

- коэффициент дефектности (АРА) снизился на 19,3%;

- уровень дефектности, выявленной на АВЗ при межзаводских поставках, снизился на 25 %.

Совокупный показатель удовлетворенности потребителей продукцией ОАО «КАМАЗ», выявленный по результатам анкетирования крупных автохозяйств в 4 квартале 2013 года составил 7,36 балла (в 4 квартале 2012 года он составлял 7,66 балла).

Оценка проведена по 10-бальной системе в соответствии с методикой оценки удовлетворенности потребителей продукцией (услугами) ОАО «КАМАЗ».

В опросе, проведенном в 4-м квартале 2013 г., участвовало 200 предприятий Российской Федерации.

В 2013 году продолжены работы по внедрению системы комплексной оценки удовлетворенности потребителей на основе мирового опыта: создана группа по комплексной оценке удовлетворенности потребителей продукцией ОАО «КАМАЗ» в составе Департамента качества.

Планирование и выполнение мероприятий, необходимых для достижения поставленных целей в области качества в 2013 году,

осуществлялось по 33 процессам системы менеджмента качества ОАО «КАМАЗ».

Выполнение программы «Качество-2013» составило 95,74%.

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье анализируется инвестиционная политика компании КАМАЗ.

Ключевые слова: автомобиль, инвестиции.

Техническое развитие ОАО «КАМАЗ» в 2013 году осуществлялось в соответствии с «Программой стратегического развития», предусматривающей реализацию продуктовой и технологической стратегии в два этапа:

Этап I: «Существующий продукт с новым качеством»

Существующий модельный ряд выпускается с использованием современных компонентов (двигатель Cummins, коробка ZF и др.). Основные усилия направлены на увеличение надежности и качества автомобиля без существенного повышения цены.

Этап II: «Новое поколение автомобилей – Практичный High-Tech»

Начинается выпуск автомобилей нового поколения, обладающих принципиально другими техническими характеристиками и потребительскими свойствами.

Основные положения продуктовой политики:

- развитие модельного ряда с оптимальными инвестиционными затратами;
- модульный подход, унификация и сокращение количества комплектаций;
- компонентная база в сотрудничестве с мировыми лидерами;
- фокусирование на разработках конечного продукта.

В 2013 году выполнены основные задачи по реализации продуктовой политики, повышению конкурентоспособности и улучшению потребительских свойств выпускаемой автотехники.

Перспективные автомобили КАМАЗ:

- проведена пробная сборка магистральных автомобилей перспективного семейства M1842;
- подготовлена конструкторская документация на технологическую подготовку производства седельных тягачей T2642 и бортовых автомобилей T2640.

Модернизация существующего модельного ряда

- завершены опытно-конструкторские работы по созданию полноприводных автомобилей с двигателями Cummins EURO-4;
- начаты опытно-конструкторские работы по созданию семейств автомобилей КАМАЗ с двигателями EURO-5 для внутреннего рынка;
- завершены опытно-конструкторские работы по созданию среднетоннажного автомобиля КАМАЗ-53082 типа 6х2;
- завершены опытно-конструкторские работы по созданию бортового тягача КАМАЗ-6360 типа 6х4 полной массой 26,5 тонн.

Перспективное семейство автобусных шасси:

- изготовлен низкопольный автобус НЕФАЗ-52994 с дизельным двигателем Евро-5. Начаты предварительные испытания опытного образца;
- изготовлены и проведены предварительные испытания опытных образцов полунизкопольного автобуса НЕФАЗ-5299G и низкопольного автобуса НЕФАЗ-52994G с газовым двигателем Евро-5 Daimler OM 906 LAG;
- завершены предварительные испытания полунизкопольного автобуса НЕФАЗ-5299H с гибридной силовой установкой.

Двигатели КАМАЗ уровня Евро-5:

- изготовлены опытные образцы транспортных газовых двигателей КАМАЗ V-8 (260-320 л.с.), проведен комплекс стендовых испытаний. Двигатели прошли приемочные и сертификационные испытания;
- изготовлены макетные образцы газовых двигателей КАМАЗ V-8 (300-400 л.с.).

Перспективные разработки с государственным софинансированием:

- изготовлены и проходят испытания опытные образцы полноприводного грузового автомобиля (седельного тягача) типа 6х6 с комбинированной энергоустановкой, соответствующего перспективным международным требованиям по экологии, безопасности, энерго - ресурсосбережению и утилизации;
- ведутся работы по созданию системы привода ведущих колес транспортных систем с независимой подвеской с осевой нагрузкой до 10 тонн.

Развитие цифровых технологий:

- внедрены электронное согласование и хранение ассоциированных с изделиями протоколов и программ-методик испытаний в среде Teamcenter;
- внедрена 100% автоматическая проверка качества выпускаемых 3D-моделей и чертежей. Функционал Check-Mate систем NX и Teamcenter встроен обязательным этапом в процесс согласования конструкторской документации;

- разработаны интерактивные каталоги автомобиля КАМАЗ-5490 и базовых комплектаций автомобилей класса Евро-4;

- описаны техпроцессы и проведено моделирование сборки нового поколения автомобиля КАМАЗ-5490 на главном сборочном конвейере и конвейере сборки кабин с использованием Teamcenter Process Simulate и Tescomatix.

Открыт проект «Реинжиниринг Автопроизводства и создание перспективного семейства автомобилей КАМАЗ»

Цель проекта: Создание компактного, энергоэффективного, гибкого, высокотехнологичного производства, предназначенного для выпуска конкурентоспособных грузовых автомобилей широкого модельного ряда в объёме 80 000 в год.

Приоритетные направления технического развития в 2014 году:

- расширение модельного ряда перспективных автомобилей, в т. ч.:

- оптимизированный по стоимости вариант автомобиля М1836;
- седельный тягач Т2642;
- бортовой автомобиль Т2640;
- проведение сертификации автомобилей Т2642 и Т2640;
- разработка новых модификаций перспективных автомобилей КАМАЗ-5490, КАМАЗ-65206 и КАМАЗ-65207 дополнительных комплектаций;

- разработка конструкторской документации на автомобили и шасси КАМАЗ с двигателями уровня EURO-5 (дизельные, газовые);

- разработка семейства унифицированных автомобильных шасси грузоподъемностью 8-30 т и седельных тягачей на их базе.

Приоритетные направления развития и инвестиционные проекты на среднесрочную перспективу:

- реализация проекта реинжиниринга автопроизводства;
- развитие семейства автомобилей нового поколения, в том числе с компонентами «Даймлер»;

- разработка многофункциональных автомобилей для государственных заказчиков, а также выполнение работ по государственным контрактам;

- реализация программы реструктуризации и развития торгово-сервисной сети;

- реализация ряда проектов, направленных на модернизацию и развитие имеющихся технологических мощностей.

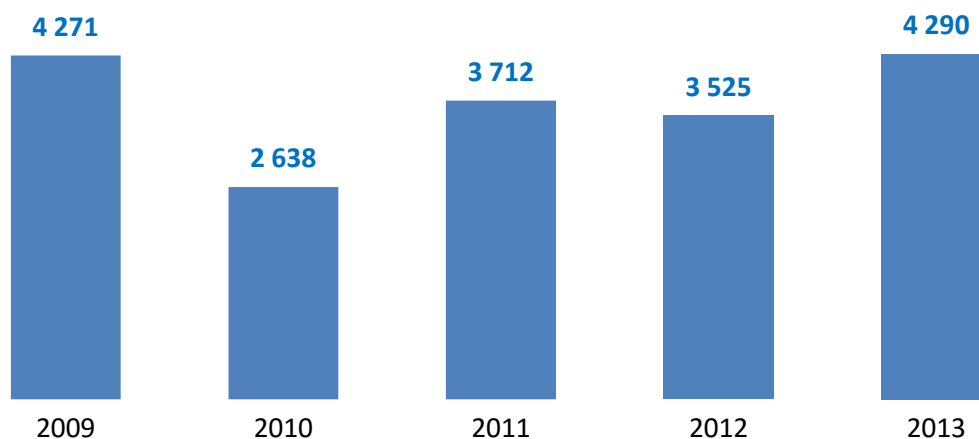


Рис. 1. Инвестиции в техническое развитие группы организаций ОАО "КАМАЗ" 2009-2013, млн.руб. (по МСФО)

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье анализируется кадровая политика компании КАМАЗ.

Ключевые слова: кадровая политика, КАМАЗ.

Политика в области управления персоналом в 2013 году была направлена на обеспечение выполнения стратегических планов Общества. Основная стратегическая цель Общества - формирование эффективного персонала. Работы по достижению поставленной цели осуществляются в следующих направлениях:

- оптимизация численности персонала;
- повышение эффективности управления персоналом;
- формирование вовлеченного компетентного персонала;
- улучшение управления компанией;
- повышение эффективности организации труда.

О положительных результатах работы в заявленном направлении свидетельствуют следующие цифры: в условиях снижения объемов производства в 2013 году, рост производительности труда в стоимостном

выражении на 1 человека составил 9 %. Данный рост обеспечен за счет снижения численности, повышения мотивации персонала и повышения эффективности использования рабочего времени.

Среднесписочная численность за 2013 год по группе технологической цепочки ОАО «КАМАЗ» (далее «ГТЦ») составила 40 700 чел., что на 10,6 % ниже уровня 2012 года.



Рис. 1. Динамика численности.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Снижение численности предусматривает не только повышение эффективности управления трудовыми ресурсами, но также снижение управленческих расходов, о чем свидетельствует динамика темпов роста по категориям в отчетном периоде: темпы снижения численности РСЧС (-13%) в 2013 году превышают темпы снижения численности рабочих (-10%).

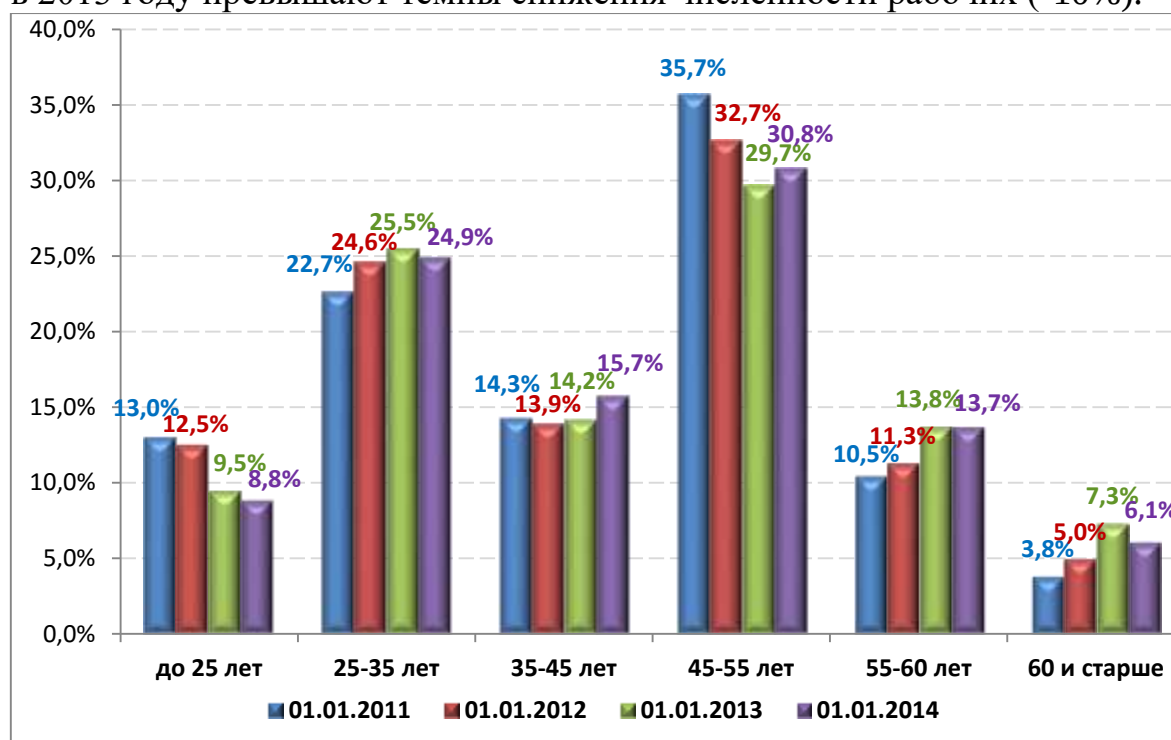


Рис. 2. Распределение персонала по ГТЦ ОАО «КАМАЗ» по возрасту за 2010 - 2013 гг., в % от списочной численности

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

По состоянию 01.01.2014 доля РСиС в списочной численности персонала группы технологической цепочки ОАО «КАМАЗ» составляет 25,8% или 10 805 чел., доля рабочих – 74,2%, или 31 030 человек. Доля мужчин в общей численности персонала составляет 51,4%, доля женщин – 48,6%. Средний возраст персонала – 42,25 года.

На фоне снижения численности персонала расходы на оплату труда ежегодно растут. В 2013 году расходы на оплату труда составили 13 640 млн. руб. с учетом выплаты в декабре 2013 г. отпускных за январь 2014 года, расходы 2013 года составляют 13 324 млн.руб., что выше аналогичного уровня прошлого года на 3,7 %.



Рис. 3. Динамика численности и расходов на оплату труда

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Рост расходов на оплату труда обусловлен:

- индексацией тарифной ставки, которая в 2013 году проводилась 2 раза на 5% и 7% с 01.01.2013 и с 01.09.2013 соответственно;
- материальным стимулированием за повышение эффективности труда (50% экономии фонда заработной платы, сформированной от высвобождения численности в отчетном периоде были направлены на дополнительное стимулирование работников предприятия).

Средняя заработная плата в 2013 году составила 27 228 руб., что на 16,1 % выше уровня прошлого года. Уровень средней заработной платы в Обществе на 5 % выше среднегогородского уровня и на 4,7 % выше, чем по Республике Татарстан.



Рис. 4. Динамика заработной платы

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

В отчетном периоде средняя заработная плата по рабочим выросла на 17%, по РСиС на 23% и составила 23254 руб. и 42254 руб. соответственно.

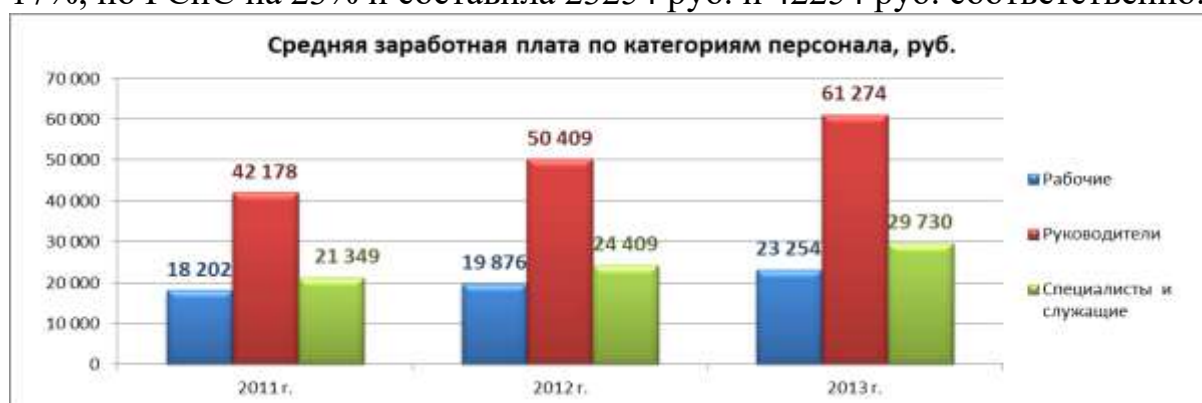


Рис. 5. Средняя заработная плата.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Таблица 1

Основные показатели работы группы

Год	Численность (чел.)	Средняя заработная плата (руб./мес.)	Производительность труда (тыс. руб./чел.)
2009 г.	48 195	10 442	986
2010 г.	44 570	15 863	1 404
2011 г.	46 019	20 918	2 026
2012 г.	45 536	23 457	2 262
2013 г.	40 700	27 228	2 462

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

В 2013 году в структуре распределения персонала по уровню образования отмечается тенденция к повышению доли персонала, имеющего высшее профессиональное образование - доля работников данной категории за период с 2010 по 2013 год выросла на 4%. Если на конец 2010 года она составляла 18,7%, то в 2013 году – 22,7%. Доля персонала, имеющего среднее профессиональное образование снизилась на 2,7% за последние 3 года.

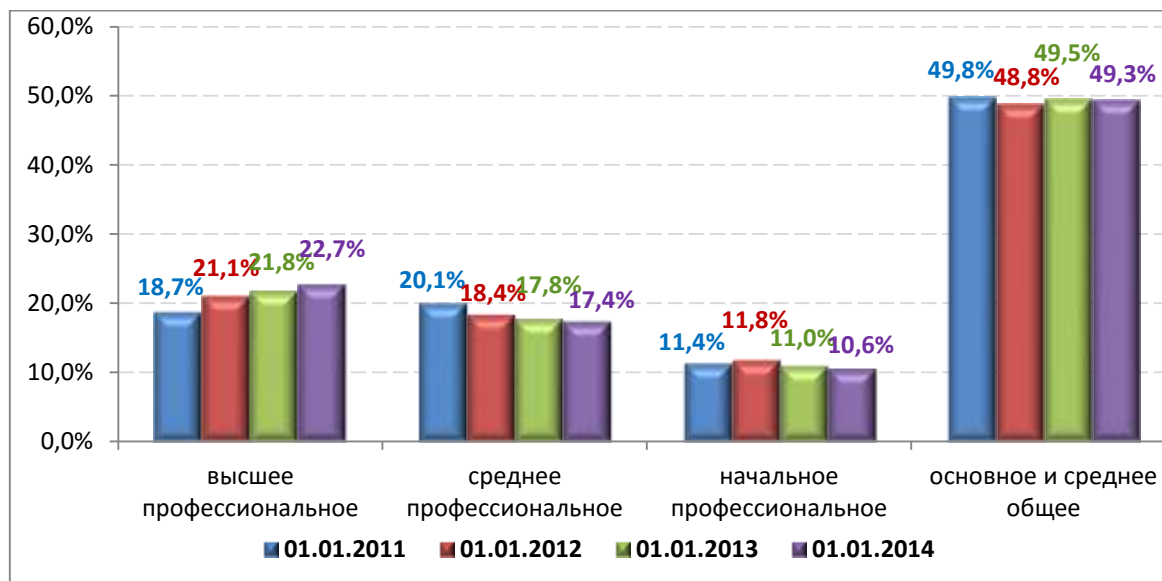


Рис. 6. Распределение персонала по уровню образования.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье анализируется социальная политика компании КАМАЗ.

Ключевые слова: социальная политика, КАМАЗ.

Социальная политика реализуется в целях регулирования социально-трудовых отношений, повышения мотивации, роста производительности и качества труда персонала, сохранения и привлечения высококвалифицированных специалистов, поддержания лояльности персонала и направлена на реализацию целей стратегического развития компании.

Социальная политика реализуется через следующие направления:

- программа «Жилье»;
- программа «Забота»;
- программа «Молодежь»;
- Оздоровление персонала;
- Женщины;
- Родители и дети;
- Негосударственное пенсионное обеспечение;
- Культурно-массовая работа.

Общество выполняет все принятые обязательства в области социального обслуживания и обеспечения. Затраты на предоставление персоналу социальных льгот, услуг и гарантий в 2013 году составили 605,7 млн. руб., в среднем на одного работника за год было выделено около 14,6 тыс.руб. В рамках программы «Жилье» за отчетный период 491 работник улучшил жилищные условия.

В рамках программы «Забота» оказывалась материальная помощь как работникам корпорации, так и пенсионерам - бывшим работникам Общества, оказавшимся в трудной жизненной ситуации (на оплату операций, погребение), проведена благотворительная акция День Победы. Сумма финансирования по программе «Забота» составила 12,7 млн. руб.

Общество большое внимание уделяет социальной защите молодежи, которая является стратегическим активом, источником новых идей и нестандартных решений. Затраты на программу «Молодежь» составили 2,6 млн. руб.

Для снижения уровня заболеваемости и повышения производительности труда реализовано направление «Оздоровление персонала», основными составляющими которого являются добровольное медицинское страхование и компенсация стоимости питания.

Одним из приоритетных направлений социального обслуживания является организация питания. Горячее питание в столовых и буфетах получали 62% от явочной численности работников. Общая сумма затрат за отчетный период на предоставление бесплатного питания для работников, имеющих право на льготное пенсионное обеспечение по Списку №1 (вредные условия труда), а также на адресную денежную компенсацию работникам на питание составила 178,5 млн. рублей.

По договору дополнительного медицинского страхования организовано реабилитационно-восстановительное лечение работников в клинике-санатории «Набережные Челны» дочернего общества ЗАО «КАМАЗжилбыт». В 2013 году организовано санаторное оздоровление 2 079 работников. Общая сумма финансирования отдыха, лечения и обеспечения медицинской помощи, включая затраты по добровольному медицинскому страхованию работников, работающих по контракту, составила 162 млн. руб.

В целях охраны здоровья и принятия своевременных профилактических мер оказана социальная поддержка женщинам-работницам по программе «Материнство». 168 женщин – работниц, имеющих 2 и более детей, получили возможность пройти обследование и лечение в клинике-санатории «Набережные Челны». Сумма финансирования обязательств по поддержке женщин-работниц КАМАЗа за отчетный период составила около 19,5 млн. руб.

В рамках направления «Родители и дети» в 2013 году организован отдых 1 768 детей работников в детских оздоровительных лагерях «Солнечный», «Крылатый» оздоровительного комплекса «Саулык» в период

летних, осенних и зимних каникул. Сумма финансирования отдыха детей составила около 21,3 млн. руб. На летний отдых детей в оздоровительные лагеря за счет софинансирования Республиканского бюджета поступило 5,6 млн. рублей, что позволило увеличить количество отдыхающих детей в период школьных каникул без увеличения средств социального пакета. На корпоративные новогодние подарки детям работников выделено 3,3 млн. руб.

Общество дает возможность позаботиться и о завтрашнем дне – для повышения социальной защиты работников при достижении ими пенсионного возраста реализуется программа Негосударственного пенсионного обеспечения. Перечисления пенсионных взносов ОАО «КАМАЗ» в НПФ «Первый промышленный альянс» выполнены на 100% и составили более 114 млн. руб.

На проведение культурно-массовых и спортивно-оздоровительных мероприятий и содержание баз отдыха работодателем перечислено 30 млн. руб. В прошлом году работники имели возможность посетить концерты камерного оркестра «Провинция» и симфонического оркестра Мариинского театра, посмотреть лучшие спектакли казанских театров имени Камала и Качалова. Камазовцы принимали активное участие в культурных и спортивных мероприятиях компании, города и республики. Кроме того, камазовские спортсмены были участниками соревнований «Ростехнологии – Мировые Корпоративные игры», а также смогли «поболеть» за любимые команды на играх летней Универсиады в Казани.

ОАО «КАМАЗ» как социально ответственная компания поддерживает ряд культурных, спортивных, общеобразовательных, просветительских мероприятий федерального, регионального и муниципального значения. В целях поддержания социальной стабильности в местном сообществе, в 2013 году оказывалась безвозмездная и благотворительная помощь на организацию и проведение мероприятий в сфере образования, культуры, спорта, духовного развития личности. В рамках благотворительной деятельности проводилась профориентационная и шефская работа. Общество традиционно принимало участие в организации и проведении общегородских праздников «Сабантуй» и «Новогодние Челны». Силами Общества выполнены работы по реставрации и монтажу Центральной городской ёлки в парке Азатлык. В благотворительной акции «Помоги собраться в школу» более 5,5 тысяч первоклассников города получили фирменные портфели с логотипом ОАО «КАМАЗ». Общая сумма финансирования благотворительной и безвозмездной деятельности составила 25,8 млн.руб.

В 2013 году продолжилось сотрудничество с Войсковой частью Ракетной дивизии, находящейся в г. Йошкар-Ола, по вопросу целевого призыва молодежи Общества и выпускников профильных для Общества учебных заведений для прохождения военной службы. На территории

войсковой части организуются выступления камазовской художественной самодеятельности и встречи военнослужащих с родителями-работниками Общества. Работники также не остались безучастными и перечислили добровольные пожертвования для оказания материальной поддержки населению Дальнего Востока, пострадавшему в результате наводнения. На эти средства Общество приобрело и доставило в г.Хабаровск три трактора с навесным оборудованием.

С целью положительного влияния на имидж Общества, повышения информированности целевой аудитории о деятельности Общества, продуктах, услугах и бренде Общества, как производителя грузовой автомобильной техники, КАМАЗ осуществляет спонсорскую деятельность путем предоставления имущества (в том числе денежных средств), результатов интеллектуальной деятельности, оказания услуг, проведения работ в пользу Спонсируемой стороны на условиях распространения Спонсируемой стороной рекламы о Спонсоре, товаре и деятельности Спонсора. В задачи спонсорской деятельности Общества входит продвижение бренда Общества, товара и деятельности Общества в ходе спонсируемых мероприятий. В рамках оказания спонсорской помощи в 2013 году на проведение военно-промышленной конференции и выставки достижений военной техники в г. Нижний Тагил Обществом было выделено 4 000 000 руб. С целью участия в организации и проведении «36-й Генеральной ассамблеи Международной организации по стандартизации (ИСО)» - 1 000 000 руб. В рамках участия в общероссийском автопробеге «В судьбе России - моя судьба» выделено 674 941 руб. На спонсирование производства фильма «Озеро «Кабан» с упоминанием достижений бренда КАМАЗ было направлено 5 000 000 руб.

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье анализируется экологическая политика компании КАМАЗ.

Ключевые слова: экологическая политика, КАМАЗ.

Общество осознает уровень влияния своей хозяйственной и производственной деятельности, и стремится к снижению и предотвращению негативного воздействия на окружающую среду, применяя для этого различные технические и технологические решения, реализовывая различные природоохранные мероприятия.

Основные принципы охраны окружающей среды в Обществе:

- персональная ответственность высшего руководства за реализацию Экологической политики, непрерывное улучшение экологических характеристик предприятия и продукции;
- снижение негативного воздействия на окружающую среду и рациональное использование природных ресурсов;
- оценка и управление экологическими аспектами;
- экологическая сертификация автомобилей, продукции ОАО «КАМАЗ» как признание качества;
- систематическое обучение и повышение квалификации персонала в области охраны окружающей среды;
- экологическое сопровождение технологических процессов производства, внедрение в производство новых технологий, оборудования, материалов, обеспечивающих снижение негативного воздействия на окружающую среду;
- обеспечение открытости и прозрачности информации о природоохранной деятельности Общества.

Главной целью экологической программы Общества является повышение экологической безопасности производства и снижение негативного воздействия на окружающую среду при сохранении баланса с социально-экономическими потребностями организации.

Результаты работы ОАО «КАМАЗ» в сфере охраны окружающей среды в 2013 году:

реализация Экологической программы до 2020 года:

- в 2013 году из запланированных 139 мероприятий Экологической программы выполнено 113 мероприятий, процент выполнения составил- 81 % на сумму 564млн. руб., что привело к достижению следующих результатов по сравнению с 2012 годом:

- снижение объемов водопотребления на 17 %, в связи с реализацией мероприятий по охране водных ресурсов;

- снижение валовых выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух на 9% за счет внедрения мероприятий по охране атмосферного воздуха;

- подтверждение сертификата соответствия Системе экологического менеджмента ОАО «КАМАЗ» международному стандарту ИСО-14000 по результатам ресертификационного аудита, проведенного Ассоциацией по сертификации «Русский Регистр»;

- награждение Общества благодарственным письмом Федеральной службы по надзору в сфере природопользования за значительный вклад в обеспечении экологической безопасности и охрану окружающей среды в Республике Татарстан;

- внедрение и организация обучения дистанционного электронного курса «Обеспечение экологической безопасности при работах в области обращения с отходами производства и потребления»;
- разработка проекта расчетной санитарно-защитной зоны ОАО «КАМАЗ», получение положительного санитарно-эпидемиологического заключения в органах Роспотребнадзора;
- разработка проекта нормативов образования отходов и лимитов на их размещение (ПНООЛР) ОАО «КАМАЗ»;
- внесение изменений в СТП 37.104.17.02-2012 «Порядок управления экологическими аспектами».

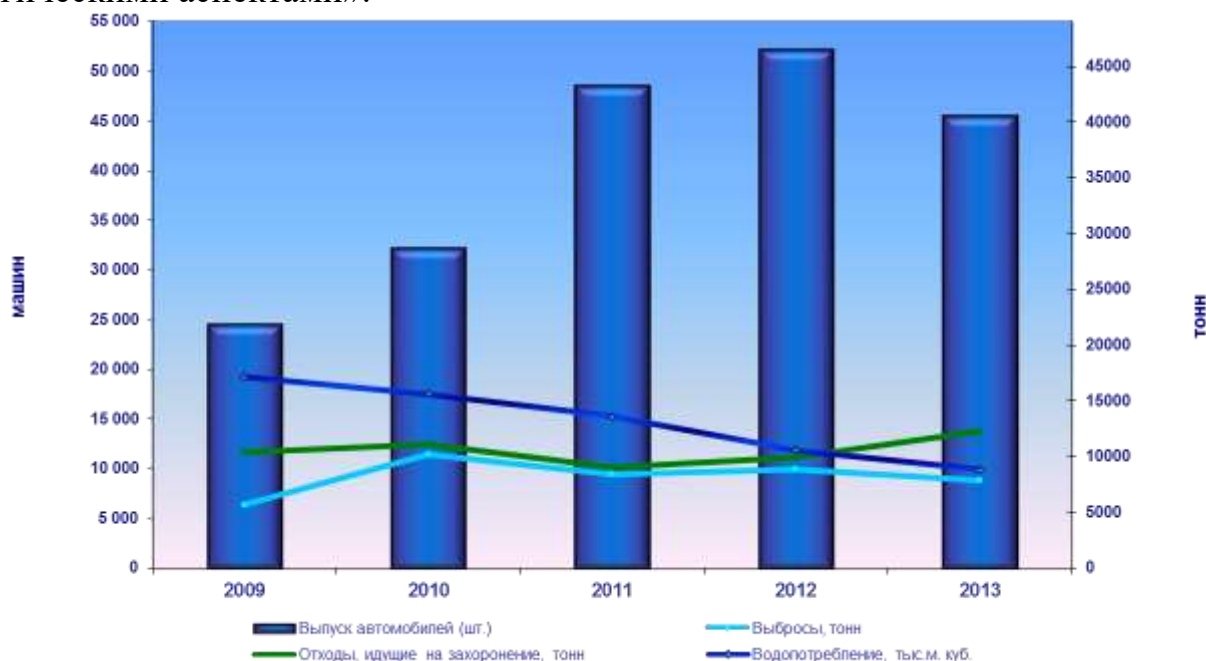


Рис. 1. Динамика воздействия на окружающую среду в 2009 -2013 гг.
 Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

За 2013 год наблюдается снижение показателей:

- по выбросам на 765,599 тонн, на 9%;
- по водопотреблению на 1 778,89 тыс. м3, на 17%;
- по водоотведению на 1 508,588 тыс. м3, на 16%.

Вышеуказанная положительная тенденция к снижению связана с внедрением и реализацией в Обществе природоохранных мероприятий.

В Обществе имеется 1 841 организованных источников выбросов, неорганизованных – 76; установлено 489 пылегазоулавливающих установок (далее-ПГУ). Всего за 2013 год обследовано на эффективность 399 установок (что составляет 81,5 % от общего количества). Все ПГУ исправны, работают в пределах технических характеристик.

Объем образованных отходов по Обществу за 2013 год составляет 497,1 тыс. тонн (в 2012 году – 560,7 тыс. т.). Из них передано на утилизацию, обезвреживание - 296,3 тыс. т. (в 2012 году – 170,6 тыс. т.), на захоронение -

12,3 тыс. т. (в 2012 году- 9,9 тыс. т.), использовано в подразделениях – 188,5 тыс. т. (в 2012 году – 323,75 тыс. т.).

Всего из общего объема образуемых в Обществе отходов 60 % передается на утилизацию в специализированные организации (ООО «ПЭК», ООО «Технология-Эко»), 38 % используется в собственном производстве, 2 % подлежит захоронению.

Из сетей ЗАО «ЧЕЛНЫВОДОКАНАЛ» в 2013 году получено 8 852,26 тыс. м3 воды, что на 1 778,89 тыс. м3 меньше, чем в 2012 году (факт 2012- 10 631,15 тыс. м3). Снижение водопотребления связано с реализацией мероприятий по охране водных ресурсов и рациональным использованием водных ресурсов.

Таблица 1

Информация об объёме использованных в 2013 году основных видов
покупных энергетических ресурсов

№	Наименование энергоресурса	Ед. изм.	Натуральное значение, физ. единиц	Сумма затрат без НДС, млн. руб.	Основные поставщики энергоресурсов
1.	Электроэнергия	т.кВт.час	1 427 043,95	3 051	ОАО «Русэнергосбыт»
2.	Тепловая энергия	Гкал	561 031,71	610	ОАО «Таттеплосбыт»
3.	Газопотребление	тыс.м3	113 850,62	468	ЗАО «Газпром Меж.Рег.газ»
4.	Водопотребление	тыс.м3	130 532,67	567	ЗАО «Челныводоканал»
	ИТОГО:			4 696	

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Иные виды энергетических ресурсов, кроме указанных в таблице, в отчётном году не использовались.

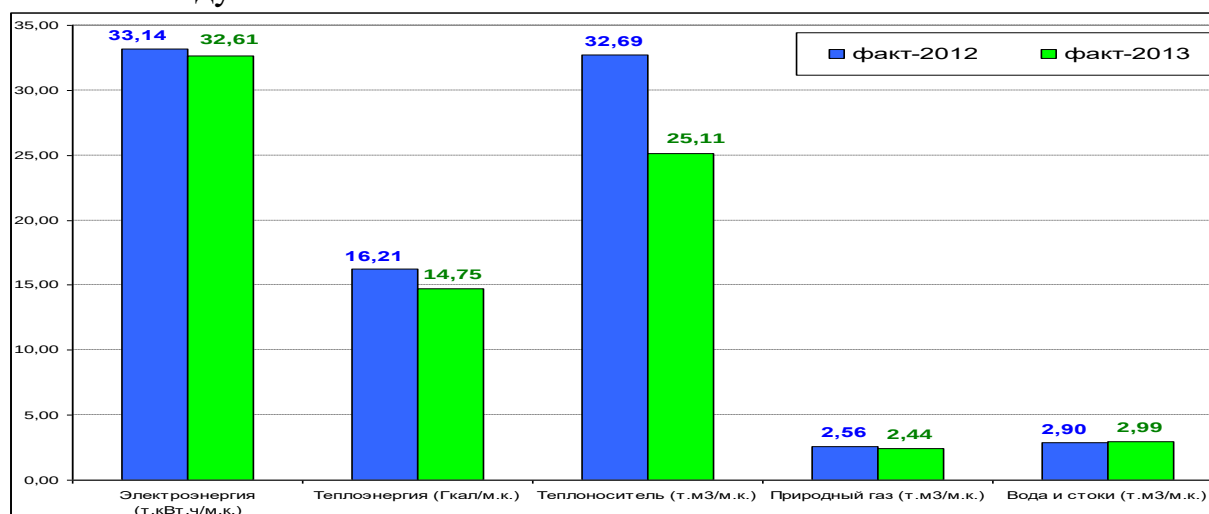


Рис. 2. Удельное потребление покупных энергоносителей за 2012 - 2013 годы на единицу выпуска грузового автомобиля.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

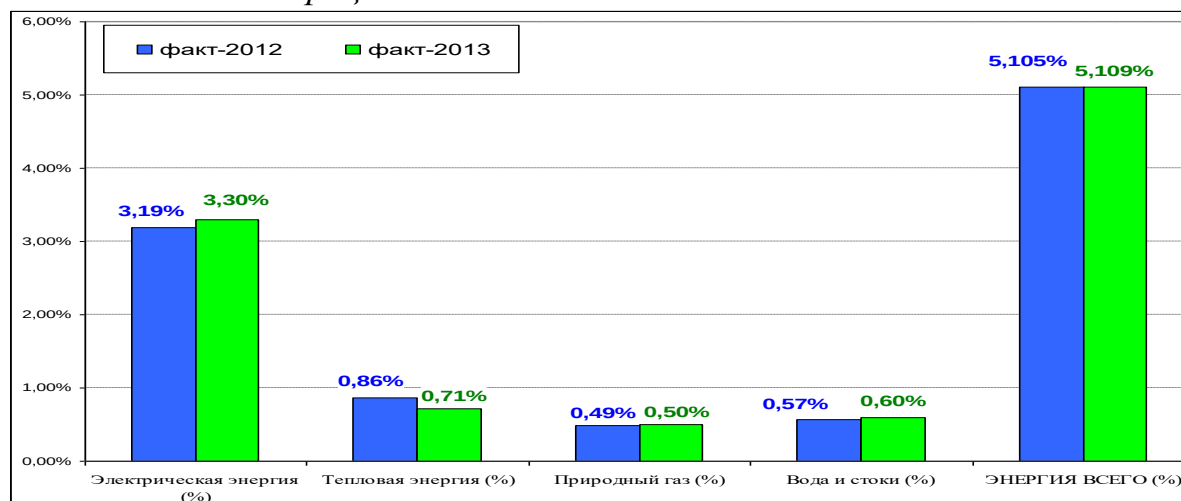


Рис. 3. Доля затрат покупных энергоносителей в товарной продукции ОАО «КАМАЗ» за 2012 - 2013 годы.

Источник: официальный сайт ОАО «КАМАЗ»

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

АНАЛИЗ РИСКОВ ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье анализируются риски компании КАМАЗ.

Ключевые слова: риски, КАМАЗ.

Политика управления рисками рассматривается менеджментом Общества как важная часть системы корпоративного управления, направленная на достижение стратегических целей, сохранения непрерывности деятельности бизнеса в долгосрочной перспективе, а также сохранения имущества группы и достижения целевых показателей эффективности на краткосрочном и долгосрочном горизонте.

Система управления рисками основана на лучших мировых практиках и международных стандартах управления рисками с учётом концептуальных основ управления рисками COSO ERM (Интегрированная система управления рисками), ISO 31000:2009 (Риск менеджмент - принципы и руководства).

Система управления рисками базируется на следующих принципах:

- системный подход,
- разделение уровня принятия решений по уровням управления в зависимости от значимости рисков,
- ответственность за управления рисками на каждом уровне управления,

- коллегиальное принятие решений по рискам, влияющим на несколько бизнес-процессов одновременно,
- достаточная информированность о рисках для принятия решений на каждом уровне управления,
- нацеленность на выполнение стратегических и операционных целей,
- экономическая эффективность мероприятий по управлению рисками,
- регулярный мониторинг рисков, которые могут оказать существенное влияние на деятельность Общества.

Идентификация рисков проводится на каждом уровне управления по каждому бизнес-процессу. Для оценки рисков реализации стратегических целей, горизонт оценки выбирается 10 лет, для оценки рисков реализации бизнес-плана – 1 год.

Оценка риска производится по степени вероятности его наступления, существенности его влияния на свободный денежный поток. Актуализация оценки рисков, мониторинг выполнения мероприятий по снижению рисков производится ежегодно или при наличии информации о существенных изменениях оценки рисков, или неэффективности мер по снижению рисков.

Общество использует следующие инструменты для снижения и недопущения рисков: отказ от чрезмерно рискованной деятельности; диверсификация рисков; реализация мероприятий по снижению вероятности наступления рисков и влияния последствий от наступления рисков на свободный денежный поток.

Организационная структура управления рисками имеет 3 уровня: Правление; Генеральный директор; Заместители генерального директора (владельцы рисков).

Оценку эффективности управления рисками, контроль функционирования системы управления рисками осуществляет Комитет по бюджету и аудиту. Совет директоров определяет эффективность подхода к управлению рисками при утверждении бизнес-плана и программы стратегического развития Общества. Методологическое сопровождение и оценку эффективности управления рисками осуществляет Служба внутреннего аудита и комплаенс.

Система управления рисками ориентирована на комплексную оценку, предупреждение и опережающее реагирование на риски, которые могут оказать существенное влияние на деятельность Общества, обеспечивая адаптивность и эффективность Общества.

Приведённые основные риски Общества могут оказать существенное влияние на конкурентоспособность продукции, а также на показатели её рентабельности, чистого денежного потока и способность обслуживать долговые обязательства.

Таблица 1

Отраслевые риски

Описание	Мероприятия по снижению рисков
Усиление конкуренции со стороны китайских и корейских автопроизводителей, ОАО «АЗ» УРАЛ», ОАО «МАЗ».	Стратегией 2020 предусмотрен выпуск нового модельного ряда автомобилей по потребительским свойствам, соответствующий европейским конкурентам и ниже по ценовым параметрам. Реализуются программы повышения качества продукции, качества гарантийного обслуживания.
Снижение объёма рынка Российской Федерации, стран ближнего и дальнего зарубежья.	Совершенствуется система управления продаж, внедряются программы финансирования клиентов совместно с банками. Реализуются мероприятия по борьбе с контрафактом запасных частей, по улучшению ассортимента и доступности оригинальных запасных частей.
Ценовое давление поставщиков металла, электроэнергии, газа, а также глобальных поставщиков комплектующих.	С поставщиками ведутся переговоры по заключению долгосрочных контрактов и привязкой цены и качества закупок к ценовой нише, реализуется программа по повышению энергоэффективности производства.
Рост фонда оплаты труда.	Вносятся изменения в систему мотивации производственного персонала, пересматриваются нормативы трудоёмкости, повышается вовлеченность персонала.

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Таблица 2

Страновые и региональные риски

Снижение степени защиты рынка в результате снижения ввозных таможенных пошлин, вступление России в ВТО.	Реализуются мероприятия по противодействию недобросовестного импорта и по продвижению интересов отечественной автомобильной отрасли на законодательном уровне.
Рост цены продукции на внешних рынках при укреплении курса рубля по отношению к евро и/или доллару.	В наиболее ёмких рынках Общество создаёт сборочные производства за границей, что обеспечивает ценовое преимущество продукции.
Потеря стратегического партнёрства с производителями комплектующих изделий.	Реализуются мероприятия по локализации производства основных комплектующих на территории Российской Федерации, осуществляется подбор альтернативных поставщиков.
Риски, связанные с политической ситуацией на Украине	Переориентация продаж на другие рынки СНГ. Продажа активов на территории Украины.

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Таблица 3

Финансовые риски

Невозврат дебиторской задолженности	Обществом пересматриваются критерии оценки кредитного качества покупателей и обеспечения дебиторской задолженности, запланировано страхование экспорта продукции, реализуются совместные программы с банками кредитования дилеров и конечных потребителей.

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Таблица 4

Риски, связанные с деятельностью эмитента

Несоответствие продукции требованиям покупателей.	Стратегией 2020 предусмотрено значительное финансирование НИОКР и ТПП. Компания использует практику привлечения лидеров в соответствующих областях исследования и опытно-конструкторских работ, реализует концепцию Make or buy, рассматриваются варианты совместного финансирования НИОКР с поставщиками, реализуется проект по созданию инжинирингового центра.
Отсутствие low-cost продукта для экспорта.	Реализуется проект «Сборочное производство в Индии» по выпуску автомобилей с низким ценовым уровнем.
Неэффективность инвестиционных решений.	В Обществе внедрена система поэтапного контроля хода продуктовых проектов.
Недостаточные темпы изменений.	Совершенствуется кросс-функциональное взаимодействие внутри Общества, внедряется SAP в части управления персоналом, применяются новые технологии в области подготовки и развития персонала.

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье анализируются финансовые результаты компании КАМАЗ.

Ключевые слова: КАМАЗ.

В 2013 года компании удалось укрепить свои рыночные позиции и сохранить устойчивые финансово-экономические показатели на общем фоне стагнации российской экономики.

По результатам 2013 года выручка от продаж снизилась на 4 193 млн. руб. или 3,5%, с 118 510 млн. руб. в 2012 году до 114 317 млн. руб. в 2013 году, в основном за счет снижения объема продаж на 3,6%.

Таблица 1

Структура выручки по видам продукции, работ, услуг

	2013
млн. руб.	
Грузовые автомобили и сборочные комплекты	79 892
Запасные части	17 023
Автобусы, прицепная техника и автобетоносмесители	8 905
Производственные услуги	3 006
Капитальный ремонт автотехники	-
Продукция металлургического производства	1 354
Доход от финансовой аренды	614
Прочие	3 523
Итого выручка	114 317

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Основным сегментом бизнеса Группы КАМАЗ остается реализация грузовых автомобилей и сборочных комплектов - 70% выручки, 15% выручки Группа получает от продаж запасных частей, 8% - от реализации автобусов, прицепной техники и автобетоносмесителей, на долю прочей деятельности приходится 7% выручки. Структура выручки по сравнению с прошлым годом существенно не изменилась.

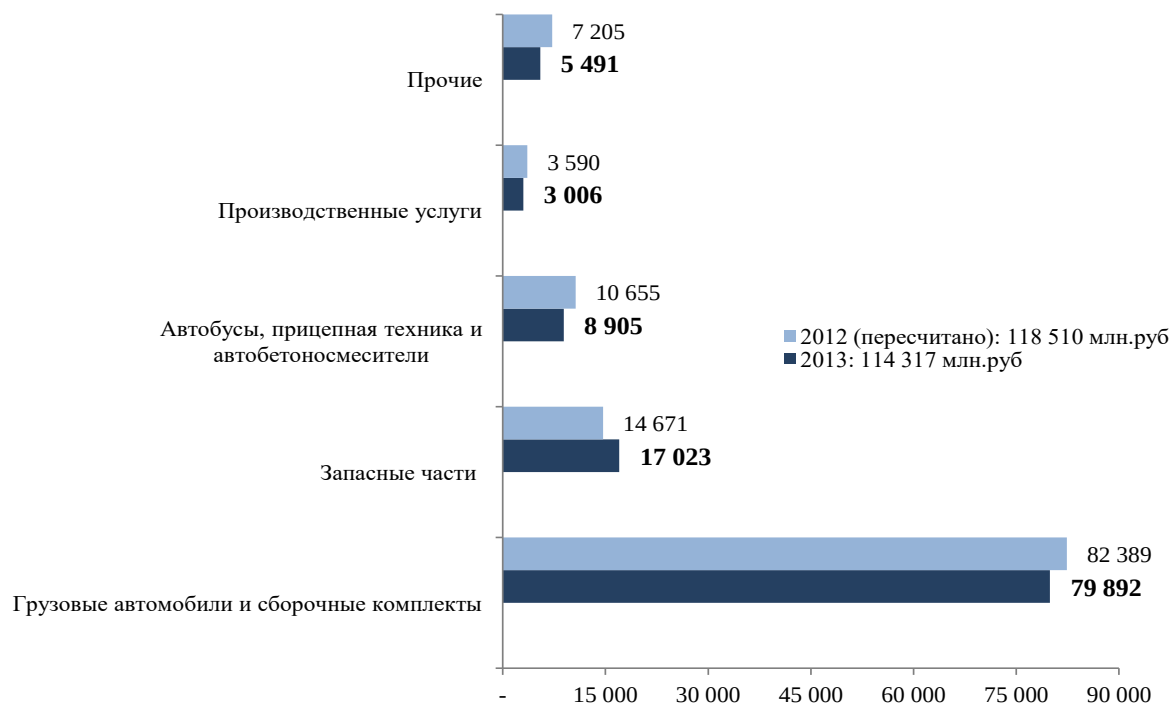


Рис. 1. Изменение выручки по видам продукции, работ, услуг (млн. руб.).

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

В 2013 году выручка от реализации запасных частей показала рост на 2 352 млн. руб. или 16%. Выручка от продаж грузовых автомобилей по итогам 2013 года составила 79 892 млн. руб., что на 2 497 млн. руб. или на 3% ниже результата 2012 года. Уменьшилась выручка от продажи автобусов, прицепной техники и автобетоносмесителей – на 1 750 млн. руб. или 16%. Различная динамика наблюдалась в прочих сегментах бизнеса.

Вопреки снижению инвестиционной активности в России, Группе КАМАЗ удалось не только сохранить позиции, но и отвоевать значительную долю рынка у конкурентов. В целом в 2013 году снижение объемов рынка РФ составило 28%, при этом доля рынка КАМАЗа выросла с 34 до 45%. За счет активизации спроса на газомоторные автобусы объемы продаж автобусов в 2013 году превысили объемы продаж 2012 года, и возросли с 687 до 897 штук. Совокупный объем продаж грузовых автомобилей КАМАЗ в количественном выражении на отечественном и экспортных рынках в 2013 году по сравнению с 2012 годом уменьшился.

Таблица 2

Выручка от продаж по рынкам сбыта, млн. руб.

Операционные показатели	Ед. изм.	2013
Продажи		
Грузовые автомобили	штук	43 832
Внутренний рынок	штук	38 089
Экспорт	штук	5 743
Автобусы	штук	897
Прицепы и полуприцепы	штук	5 812
Доля рынка грузовых а/м РФ (14-40 тонн)	%	45%

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

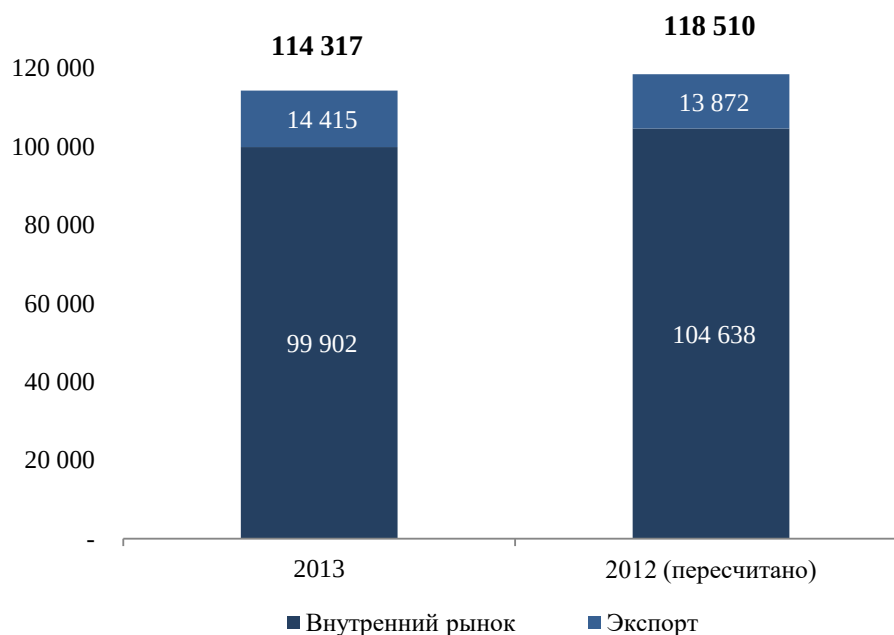


Рис. 2. Объёмы продаж автомобилей на внутреннем рынке и на экспорт

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

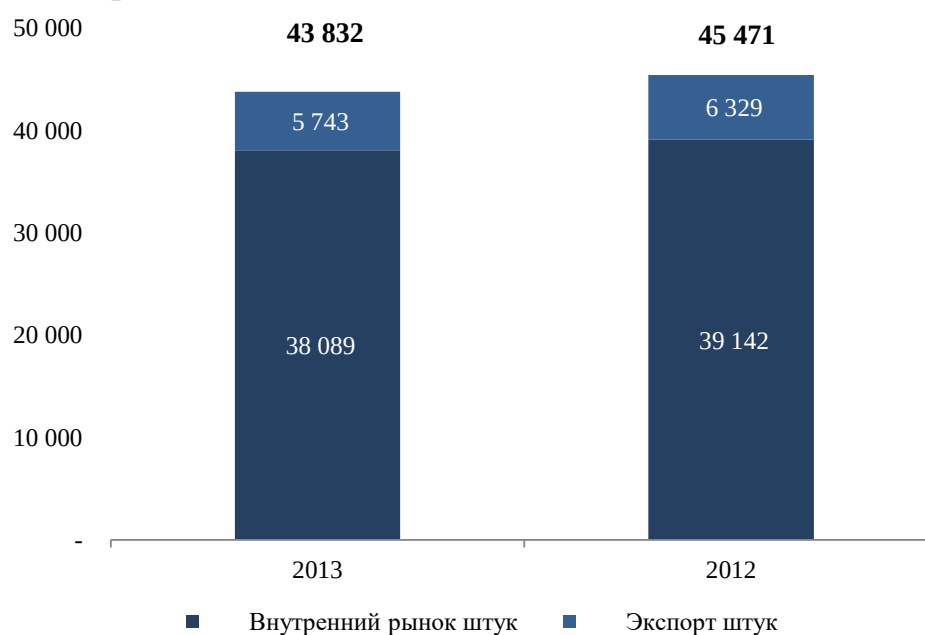


Рис. 3. Объёмы продаж автомобилей на внутреннем рынке и на экспорт.

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Российский рынок остается для Группы основным источником формирования доходной части. В 2013 году внутренний рынок принес 87% от общей выручки.

Аналогичная ситуация наблюдалась и в 2012 году (88% от общей выручки).

Наиболее крупными экспортными рынками в 2013 и 2012 гг. были Казахстан и Украина.

В связи с уменьшением объема продаж показатели рентабельности понизились в сравнении с 2012 годом. Чистая прибыль компании уменьшилась на 22,7% или на 1 305 млн. руб.

Но, несмотря на снижение показателей к уровню прошлого года, Группа выполнила план по чистой прибыли и ее рентабельности.

Чистая прибыль Группы составила 4 456 млн. руб. (2012 г.: 5 761 млн. руб.) при плановом показателе 4 431 млн. руб. Рентабельность по чистой прибыли составила 3,9% от выручки (2012: 4,9 %) при плане в 3,7%.

Таблица 3

Рентабельность

		2013
Выручка и рентабельность		
Выручка	млн. руб.	114 317
Валовая прибыль	млн. руб.	16 894
Валовая рентабельность	%	14,8%
Операционная прибыль	млн. руб.	5 805
Операционная рентабельность	%	5,1%
Чистая прибыль	млн. руб.	4 456
Рентабельность по чистой прибыли	%	3,9%
EBITDA	млн. руб.	8 622
Рентабельность по EBITDA	%	7,5%
Капитал	млн. руб.	38 127
ROE, рентабельность капитала	%	15,2%
Количество акций, средневзвешенное	тыс. штук	718 686
EPS, прибыль на одну акцию	руб./акция	6,20

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье рассматриваются результаты реализации мероприятий по повышению эффективности компании КАМАЗ.

Ключевые слова: КАМАЗ.

В 2013 году ОАО «КАМАЗ» продолжало работу по комплексной Программе повышения эффективности бизнеса. Основные направления этой программы: контроль за ростом материальных затрат, реализация проектов по энергоэффективности, контроль за накладными расходами и другие. В результате реализации данной программы в 2013 году удалось добиться эффекта от снижения расходов на сумму 8 097 млн. руб. (2012 г.: 5 241 млн. руб.) и снизить негативное влияние спада продаж на показатели рентабельности. Особо значимый результат по повышению эффективности достигнут в области закупок за счет централизации закупок, перехода к долгосрочным контрактам и создания прозрачной системы тендеров. Программа сокращения издержек оказала значительное влияние на достижение Группой «КАМАЗ» плановых показателей рентабельности по чистой прибыли в 2013 году.

Наибольший удельный вес в структуре себестоимости за 2013 год занимают две основные статьи:

- материалы и комплектующие, использованные в производстве – 69% (2012: 69%);
- расходы на оплату труда – 18% (2012: 18%).

Уменьшение негативного эффекта от роста цен на материалы и комплектующие достигалось за счет работы с поставщиками по оптимизации цен в рамках программы по повышению эффективности бизнеса.

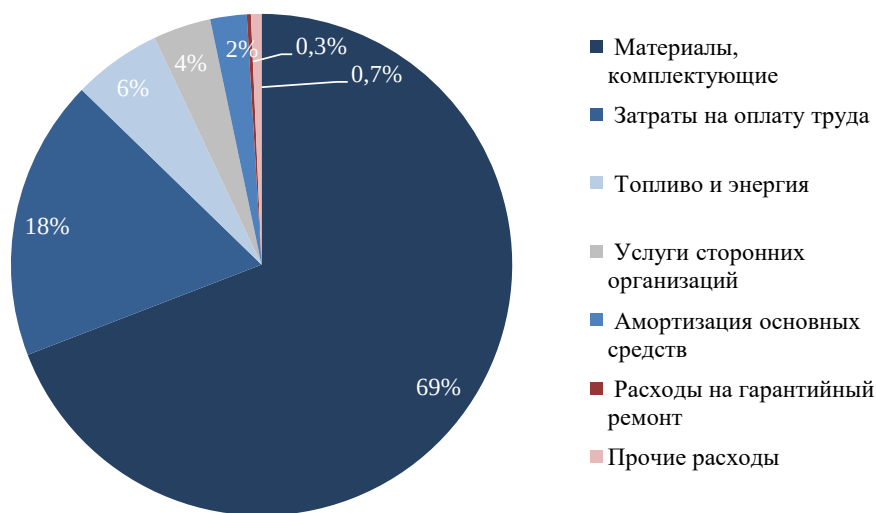


Рис. 1. Структура себестоимости в 2013 году, %.

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

В Группе активно проводится программа реструктуризации бизнеса, основной задачей которой является реализация непрофильных и низкодоходных активов, с целью увеличения концентрации внимания

менеджмента на ключевом бизнесе, сокращения численности и снижения затрат на управление. В результате выбытия непрофильных активов, реализации программы оптимизации рабочего времени и повышения производительности труда численность Группы сократилась с 62 тыс. человек в 2012 г. до 57 тыс. человек в 2013 г. Однако, в 2013 году дважды проводилось увеличение тарифных ставок для компенсации инфляции, что привело к тому, что несмотря на снижение численности персонала, затраты на оплату труда от выручки остались на уровне 2012 года. Средняя заработная плата по Группе КАМАЗ возросла на 16% и держится на конкурентоспособном уровне.



Рис. 2. Коммерческие расходы, млн. руб.

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Коммерческие расходы в 2013 году снизились на 308 млн. руб. или 5,6%. Уменьшение коммерческих расходов в основном было связано с сокращением материальных затрат на 277 млн. руб. или 50,9% (за счет снижения норм расхода, внедрения наиболее экономичных материалов, сокращения транспортно-заготовительных расходов) и снижением резерва по сомнительным долгам на 297 млн. руб. или 44,6% (за счет повышения эффективности контроля за дебиторской задолженностью).

Административные расходы снизились в 2013 году на 365 млн. руб. или 6,3% по сравнению с 2012 годом. Снизилась доля административных и управленческих расходов от выручки с 4,9% в 2012 году до 4,7% в 2013 году. Основные причины – усиление контроля за административными расходами и оптимизация управленческого персонала. Таким образом,

Группа КАМАЗ вышла на характерный для отрасли относительный уровень административных и управленческих расходов в структуре расходов.

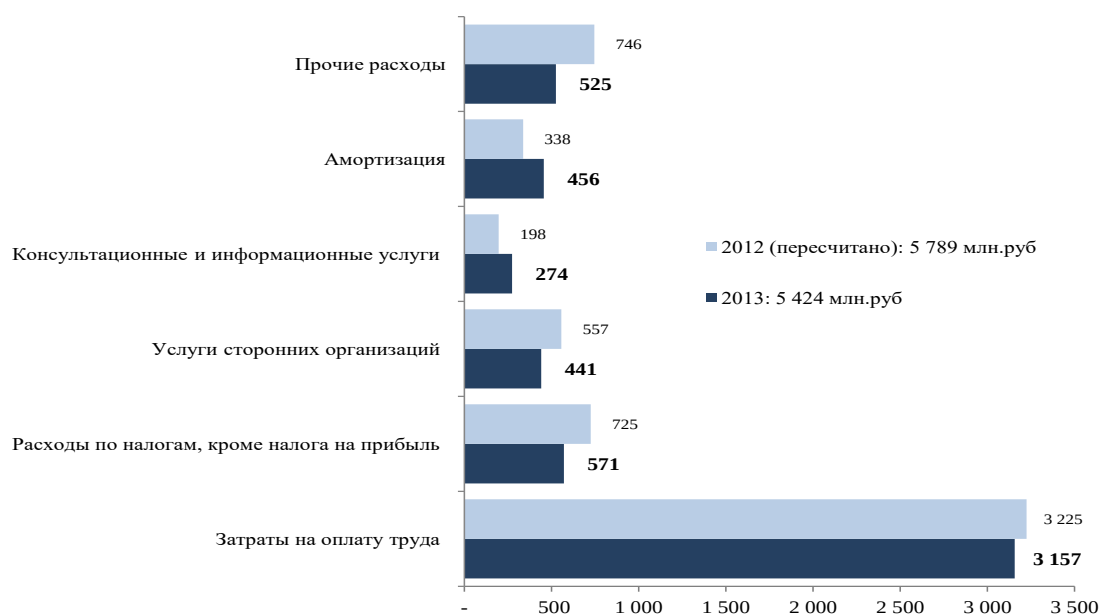


Рис. 3. Административные и управленческие расходы, млн. руб.

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Несмотря на негативные настроения в мировой экономике и общее уменьшение продаж грузовой техники всеми автопроизводителями в 2013 году, благодаря успешной реализации программы повышения эффективности деятельности и программы реструктуризации бизнеса, Группа получила положительный операционный результат. Однако, из-за снижения объемов реализации и изменения структуры продаж в пользу менее маржинальных грузовых автомобилей Группа получила операционную прибыль в размере 5 805 млн. руб. против 8 080 млн. руб. в 2012 году (-28%), рентабельность по операционной прибыли составила 5,1% (2012: 6,8%).

Чистая прибыль Группы уменьшилась на 1 305 млн. руб. с 5 761 до 4 456 млн. руб., что составляет 3,9% от выручки (2012: 4,9 %). Основной фактор, оказавший влияние на сокращение размера чистой прибыли - снижение объема операционной прибыли на 2 275 млн. руб. Негативное влияние на прибыль было частично компенсировано увеличением субсидий по процентам по кредитам, полученным на инвестиционную деятельность, а также уменьшением размера налога на прибыль.

Таблица 1

Влияние финансовых доходов и расходов на чистую прибыль за 2013
год, млн. руб.

	2013
Операционная прибыль	5 805
Расходы по процентам	(1 463)
Капитализированные расходы по процентам	224
Государственные субсидии по процентным ставкам	587
Доходы по процентам	419
Курсовые разницы	468
Дисконтирование кредитов и займов, проценты по лизингу, прочее	(400)
Налог на прибыль	(1 284)
Доля миноритарных акционеров	100
Чистая прибыль	4 456

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ЛИКВИДНОСТЬ КОМПАНИИ ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье анализируется ликвидность компании КАМАЗ.

Ключевые слова: КАМАЗ.

В результате снижения объемов продаж у Группы увеличился операционный цикл с 48 до 55 дней. Положительный денежный поток от операционной деятельности за 2013 год позволил стабилизировать долговую нагрузку Группы и составил 6 032 млн. руб. (2012: 3 643 млн. руб.), что на 65,6% выше предыдущего периода. Уровень финансового долга составил 16 518 млн. руб. (31.12.2012: 15 541 млн. руб.), а соотношение чистого долга к EBITDA находилось на уровне 1,3 раза (31.12.2012: 0,9 раз). В составе задолженности преобладают долгосрочные рублевые кредиты и облигационные займы, привлеченные на финансирование инвестиционных проектов. Коэффициент покрытия по процентам, рассчитанный с учетом полученных государственных субсидий за 2013 год, равен 8,9 раз (2012: 11 раз), что позволяет Группе продолжать инвестирование в модернизацию производства и разработку новой продукции за счет кредитных ресурсов в последующие периоды.

Группа управляет своей ликвидностью за счет поддержания достаточных остатков денежных средств и кредитных ресурсов, регулярного мониторинга денежных поступлений и расходов, а также за счет

поддержания равновесия сроков погашения финансовых активов и обязательств. Для управления ликвидностью в 2013 году открыт проект управления денежными потоками (cash-pooling), который преследует цель консолидации остатков денежных средств и снижение стоимости заимствований для компаний Группы.

Таблица 1

Ликвидность и финансовый долг

		2013
Оборотный капитал и ликвидность		
Оборотный капитал	млн. руб.	17 305
Оборачиваемость капитала, дней	дни	55
Денежный поток от операционной деятельности	млн. руб.	6 032
Инвестиции в НИОКР и модернизацию ОС	млн. руб.	4 727
Инвестиции в процентах от выручки	%	4,1%
Финансовый долг (кредиты и займы)	млн. руб.	16 518
Чистый долг	млн. руб.	10 795
Чистый долг/EBITDA	раз	1,3
Расходы по процентам, за вычетом субсидий	млн. руб.	652
Покрытие по процентам	раз	8,9

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

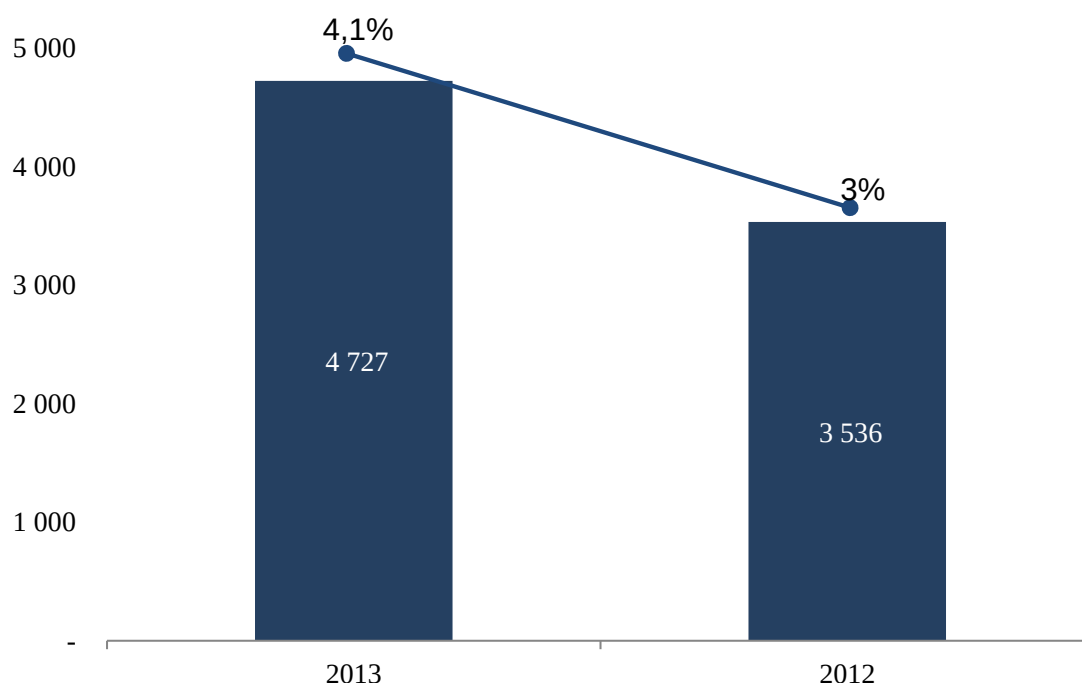


Рис. 1. Инвестиционные затраты, млн. руб.

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Устойчивое финансовое состояние Группы было подтверждено агентством Moody's - в сентябре 2013 г. ОАО "КАМАЗ" был присвоен кредитный рейтинг на уровне "Ba1" (BB+) со стабильным прогнозом.

Активная реализация инвестиционных проектов Группой выражается в росте затрат на инвестиции в НИОКР и модернизацию основных фондов, которые составили в 2013 году 4 727 млн. руб., или 4% от выручки (2012: 3 536 млн. руб., 3% от выручки).

В 2013 году в общем объеме капитальных вложений наибольший удельный вес составили инвестиции в приобретение основных средств – 66% (в 2012 году – 66%). Инвестиции в опытно-конструкторские разработки и приобретение нематериальных активов – 28 % (в 2012 году- 25%) и прочие инвестиции - 6% (в 2012 году – 1%).

Основные инвестиционные затраты были направлены на финансирование проектов по разработке и постановке на производство нового магистрального тягача с компонентами Даймлер – КАМАЗ-5490 (M1842) и прочих новых моделей автомобилей КАМАЗ, нового семейства кабин, двигателей Евро-5 и другие проекты в рамках стратегии развития Группы.

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ОАО «КАМАЗ»

Аннотация. В статье рассматривается стратегия развития компании КАМАЗ.

Ключевые слова: КАМАЗ.

Миссия ОАО «КАМАЗ»:

- КАМАЗ, построенный всей страной - основа транспортной безопасности и достояние России.
- Предвосхищая потребности, мы поставляем автомобильную технику и фирменный сервис, помогая клиентам достигать вдохновляющие цели.
- КАМАЗ – социально ответственный партнер, действующий ради долгосрочных интересов акционеров и благосостояния сотрудников.

Стратегические приоритеты:

- ключевой рынок – Россия, доминирование на рынках стран СНГ, присутствие на привлекательных рынках стран Евразии, Африки и Южной Америки;
- позиционирование в среднем ценовом сегменте;
- развитие интеграции с «Даймлер».

Программа стратегического развития ОАО «КАМАЗ» на период до 2020 года.

ОАО «КАМАЗ» последовательно реализует стратегическую программу развития, утвержденную Советом директоров в декабре 2012 года.

Таблица 1

Целевые ориентиры развития

	2020 год
объем продаж техники	80 тыс. шт.
доля продаж за рубежом	25 %
выручка 1	350 млрд. руб.
EBITDA, % от выручки	14 %
инвестиции	62 млрд. руб. 2

1 годовые финансовые показатели по МСФО

2 суммарный объем инвестиций за 2013 - 2020 годы

Источник: официальный сайт компании ОАО «КАМАЗ»

Ключевые задачи, которые стоят перед Обществом на ближайшую перспективу: вывод на рынок грузовых автомобилей КАМАЗ нового поколения, кардинальная технологическая модернизация, повышение эффективности бизнеса до уровня передовых компаний отрасли.

Девиз стратегии: «Адаптивность. Эффективность. Глобальность» реализуется в стратегическом видении развития: «КАМАЗ - национальный отраслевой лидер, крупный международный игрок в партнерстве с Даймлер».

В 2013 году ввиду нарастания кризисных явлений в экономике, произошло некоторое отклонение от запланированных целевых ориентиров развития.

Снижение объемов продаж, а также изменение структуры продаж повлекло за собой изменение выручки в сторону уменьшения от запланированного размера.

При этом, несмотря на существенное сокращение российского рынка грузовых автомобилей, Общество сумело не только сохранить лидирующие позиции на рынке, но и увеличить свою долю до 45%.

Также, благодаря выполнению Программы по повышению эффективности деятельности Общества и реализации проекта «Оптимизация рабочего времени» удалось во многом компенсировать негативное влияние внешних факторов на экономические показатели Общества, сохранив параметры рентабельности на приемлемом уровне.

Использованные источники:

1. ОАО «КАМАЗ» // <http://www.kamaz.ru/>

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

Аннотация. В статье анализируется состояние иностранных инвестиций в России.

Ключевые слова: инвестиции.

Активное развитие экономики России неосуществимо без интенсивной внешнеэкономической деятельности, а также привлечения иностранных инвестиций в экономику страны. В будущем, эффективное развитие экономики страны зависит от того, как Россия и ее субъекты хозяйствования осуществляют внешнеторговые операции и какие меры предпринимают по улучшению инвестиционного климата, к примеру, обмен опытом, международное инвестиционное сотрудничество, интеграция в международную систему производства.

В условиях мирового экономического кризиса и его последствий, равно как и под воздействием сезонных колебаний, нестабильности в политической, экономической конъюнктуре в различных регионах мира иностранные инвестиции в российскую экономику осуществляются краткосрочно и отраслевое их распределение крайне неравномерно. Предлагаю рассмотреть соотношение поступивших в российскую экономику иностранных инвестиций в табл. 1.

Анализ представленных данных показывает, что в структуре притока иностранных капиталовложений наблюдаются незначительные отклонения. Стратегической целью развития экономики любого государства является привлечение иностранных инвестиций, существенное значение в которых представляют прямые иностранные инвестиции, которые характеризуют долгосрочную заинтересованность зарубежных инвесторов в развитии экономической деятельности в определенном государстве.

Таблица 1

Поступление иностранных инвестиций по типам

	2011		2012		2013	
	млн. долларов США	в % к итогу	млн. долларов США	в % к итогу	млн. долларов США	в % к итогу
Инвестиции	190 643	100	154 570	100	170 180	100
из них: прямые инвестиции	18 415	9,7	18 666	12,1	26 118	15,4
в том числе: взносы в капитал	9 080	4,8	9 248	6	9 976	5,9
лизинг	163	0,1	3	0	4	0
кредиты, полученные от	7 495	3,9	7 671	5	14 581	8,6

зарубежных совладельцев организаций						
прочие прямые инвестиции	1 677	0,9	1 744	1,1	1 557	0,9
портфельные инвестиции	805	0,4	1 816	1,2	1 092	0,6
в том числе: акции и паи	577	0,3	1 533	1	895	0,5
долговые ценные бумаги	219	0,1	282	0,2	186	0,1
прочие инвестиции	171 423	89,9	134 088	86,7	142 970	84
в том числе: торговые кредиты	27 775	14,6	28 049	18,1	27 345	16,1
прочие кредиты	139 931	73,4	97 473	63,1	113 950	66,9

Источник: Росстат

Из представленных данных нужно отметить рост их фактического объема с 18415 млн. долларов США в 2011 г. до 26118 млн. долларов США в 2013 г. Так же необходимо сказать об увеличении доли прямых иностранных инвестиций в общем иностранных инвестиций с 9,7 % в 2011 г. до 15,4% в 2013 г. Однако в составе прямых иностранных инвестиций наблюдается стремительный рост кредитной составляющей (кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций) с 7495 млн. долларов США (3,9%) в 2011г. до 14581 млн. долл. США (8,6%) в 2013 г., а так же инвестиций в основной капитал (взносы в капитал) с 9080 млн. долл. США (4,8%) в 2011 г. до 9976 млн. долл. США (5,9%) в 2013г.

Увеличение абсолютных и относительных статистических величин портфельных инвестиций с 805 млн. долл. США (0,4%) в 2011г. до 1092 млн. долл. США (0,6%) в 2013 г. связано с влиянием множества социально-политических и макроэкономических факторов, которые обусловили ослабление заинтересованности к развивающимся странам для международных инвесторов. Вследствие этого, последние переориентировались на активы развитых стран, в том числе и России, проявив наибольший интерес к спекулятивным фондам на рынке ценных бумаг.

Если рассматривать долю в общем объеме зарубежного капитала, поступившего в экономику России, то она несущественно изменилась, а именно, в 2011 г. 89,9% (171423 млн. долл. США) и в 2013 г. составила 84% (142970 млн. долл. США). Тем не менее, за последние годы прочие инвестиции продолжают занимать наибольшую долю в иностранных инвестициях, заодно способствует стремительному росту их поступления в страну. По сути, прочие инвестиции - это внешние коммерческие и банковские кредиты или займы, выдаваемые российским заемщикам, согласно методологии платежного баланса Центрального Банка, а также открытие счетов в национальной валюте в национальных банках

иностранными физическими и юридическими лицами, покупка национальной валюты нерезидентами.

Ввиду того, что с каждым годом возрастает долговая зависимость российских банков и компаний от зарубежного капитала, возникают серьезные опасения от сформировавшейся обстановки с иностранными кредитами и займами в экономике. Вдобавок ко всему, неспособность российской банковской системы и финансового рынка к преобразованию временно свободных денежных средств и сбережений в производственные капиталовложения, инвестируемые в отечественные несырьевые отрасли промышленности. Такая ситуация сложилась вследствие следующих причин:

- слабой конкурентоспособности национальной банковской системы;
- отсутствия доступа у предприятий к долгосрочным инвестиционным ресурсам по оптимальной процентной ставке;
- острой необходимости фундаментальной индустриализации и модернизации экономики;
- замещение трудоемких производств на капиталоемкие производства;
- инвестирование воспроизводственного процесса реального капитала;
- введение ресурсосберегающих технологий.

Стоит отметить тот факт, что действительные масштабы иностранных кредитов и займов превышает данные статистического учета Росстата, так как статья «прямые инвестиции» содержит в своей структуре подстатью «кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций», соответственно статья «прочие инвестиции» не учитывает операции международного внутрифирменного кредитования компаниями-нерезидентами своих дочерних компаний, находящихся на территории России.

Тем самым, объективно судить о масштабах зарубежных кредитов и займов, поступающих в нашу страну трудно, поскольку согласно официальным критериям Росстата статья «прямые инвестиции» содержит больше половины иностранных инвестиций, на практике являются кредитами и займами.

Перейдем к рассмотрению распределения иностранных инвестиций по видам экономической деятельности (табл. 2)

Таблица 2

Структура иностранных инвестиций по видам экономической деятельности, млн. долл. США

	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего	190 643	154 570	170 180
Обрабатывающие производства	41 086	49 230	89 789
Ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	24 456	25 379	31 030

Финансовая деятельность	86 885	43 395	20 121
Добыча полезных ископаемых	18 634	18 504	11 421
Транспорт и связь	5 943	4 622	4 759
Строительство	1 958	850	723
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1 425	1 821	1 636
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	638	624	610
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	188	144	87
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	42	177	194
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	25	-	-
Образование	2	2	1

Источник: Росстат

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru/>

Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ

ДИНАМИКА ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается динамика иностранного инвестирования в России.

Ключевые слова: инвестиции.

За последние несколько лет, согласно данным Росстата, определенные виды экономической деятельности стали лидерами по привлечению иностранных инвестиций: обрабатывающее производство; добыча полезных ископаемых; оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; финансовая деятельность.

Проанализируем отраслевую структуру иностранных инвестиций в экономику Россию:

- возросли вложения в обрабатывающие производства с 41086 млн. долл. США в 2011г. до 89789 млн. долл. США в 2013г., в здравоохранение и предоставление социальных услуг - с 42 млн. долл. США в 2011г. до 194 млн. долл. США в 2013г., в оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов

личного пользования с 24456 млн. долл. США в 2011г. до 31030 млн. долл. США в 2013г.;

- довольно резкое снижение притока инвестиций наблюдается в финансовой деятельности с 86855 млн. долл. США в 2011г. до 20121 млн. долл. США в 2013г. и в государственном управлении и обеспечении военной безопасности; подобная тенденция наблюдается в добыче полезных ископаемых с 18634 млн. долл. США в 2011г. до 11421 млн. долл. США в 2013г., транспорте и связи с 5943 млн. долл. США в 2011г. до 4759 млн. долл. США в 2013г., строительстве с 1958 млн. долл. США в 2011г. до 723 млн. долл. США в 2013г., предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг с 188 млн. долл. США в 2011г. до 87 млн. долл. США в 2013г., гостиницы рестораны с 99 млн. долл. США в 2011г. до 59 млн. долл. США в 2013г.

- остальные виды деятельности несущественно изменились, так операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг в 2011г. привлекло 9237 млн. долл. США, а в 2013г. 9717 млн. долл. США; производство и распределение электроэнергии, газа и воды в 2011г. привлекло 1425 млн. долл. США, а в 2013г. 1636 млн. долл. США; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство в 2011г. привлекло 638 млн. долл. США, а в 2013г. 610 млн. долл. США; рыболовство, рыбоводство в 2011г. привлекло 25 млн. долл. США, а в 2013г. 30 млн. долл. США; образование в 2011г. привлекло 2 млн. долл. США, а в 2013г. 1 млн. долл. США.

Вызванное столь сильное увеличение притока иностранного капитала в обрабатывающие производства можно объяснить тем, что обрабатывающие производства особо перспективные и развивающиеся виды деятельности в современных условиях российской экономики. Именно в этих отраслях реализуются наибольшее число инвестиционных проектов, которые и привлекают иностранных инвесторов, что, соответственно, повлекло отток инвестирования из других сфер экономической деятельности.

Диаграммы демонстрируют динамику увеличения доли обрабатывающих производств с 22% в 2011г. до 54% в 2013г. в структуре иностранных инвестиций, как уже говорилось выше, это вызвано реализующимися инвестиционными проектами в этой отрасли, а также уменьшением доли в общей структуре финансовой деятельности. По причине активной деятельности международных агентов розничных сетей заметно возрастание доли оптовой и розничной торговли с 13% в 2011г. до 18 % в 2013г.

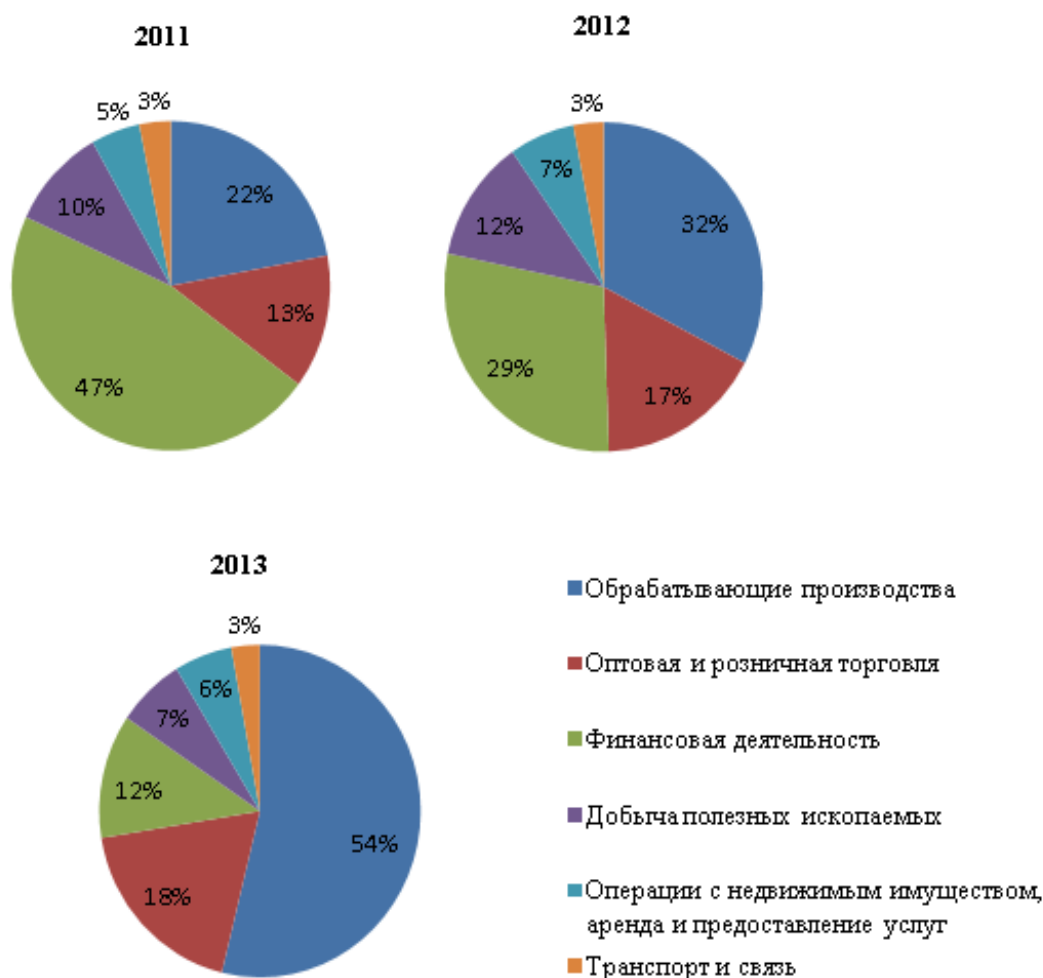


Рис. 1. Структура иностранных инвестиций по видам экономической деятельности, %

Источник: составлено автором по данным Росстат

На рис. 1 видно сокращение доли добычи полезных ископаемых в общей структуре иностранных инвестиций по видам экономической деятельности с 10% в 2011г. до 7% в 2013г. довольно предсказуемо, ввиду принятия Федерального закона №57-ФЗ от 29 апреля 2008г. «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», который жестко ограничивает участие иностранного капитала в сырьевых отраслях страны.

Ввиду закрытия нескольких крупных операций с недвижимостью, при участии иностранного капитала, в начале 2013г. позволило увеличить долю операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг в составе иностранных инвестиций по видам экономической деятельности с 5% в 2011г. до 6% в 2013г.

Сектор транспорта и связи остался неизменным на протяжении всех трех лет и составляет 3%, тем самым демонстрируя стабильный интерес зарубежных инвесторов к российскому рынку связи и транспортных средств.

Как уже отмечалось ранее, страновая структура иностранных инвестиций по отраслям нерациональна, что крайне невыгодно сказывается для российской экономики. Концентрация зарубежного капитала только в определенных видах экономической деятельности не дает возможности для развития других сфер экономики страны. Соответственно, возникает необходимость в разработке новых механизмов или моделей с целью привлечения иностранных инвестиций в определенные виды экономической деятельности для того, чтобы скорректировать поток инвестирования в благоприятном направлении для развития бизнеса в России и позволить российским предприятиям выйти за пределы внутреннего рынка. Сокращение доли добычи полезных ископаемых в общей структуре иностранных инвестиций по видам экономической деятельности с 10% в 2011г. до 7% в 2013г. довольно предсказуемо, ввиду принятия Федерального закона № 57-ФЗ от 29 апреля 2008г. «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», который жестко ограничивает участие иностранного капитала в сырьевых отраслях страны.

Ввиду закрытия нескольких крупных операций с недвижимостью, при участии иностранного капитала, в начале 2013г. позволило увеличить долю операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг в составе иностранных инвестиций по видам экономической деятельности с 5% в 2011г. до 6% в 2013г.

Сектор транспорта и связи остался неизменным на протяжении всех трех лет и составляет 3%, тем самым демонстрируя стабильный интерес зарубежных инвесторов к российскому рынку связи и транспортных средств. Концентрация зарубежного капитала только в определенных видах экономической деятельности не дает возможности для развития других сфер экономики страны. Соответственно, возникает необходимость в разработке новых механизмов или моделей с целью привлечения иностранных инвестиций в определенные виды экономической деятельности для того, чтобы скорректировать поток инвестирования в благоприятном направлении для развития бизнеса в России и позволить российским предприятиям выйти за пределы внутреннего рынка.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru/>

ДИНАМИКА ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается динамика иностранного инвестирования в России.

Ключевые слова: инвестиции.

По данным Росстат ведущими странами-инвесторами в экономику Россию, доля которых в общем объеме накопленных иностранных инвестиций составляет 80%, являются Кипр, Нидерланды, Люксембург, Германия, Великобритания и Франция.

Для наглядности изобразим данные Росстат графически (см. рис. 1).

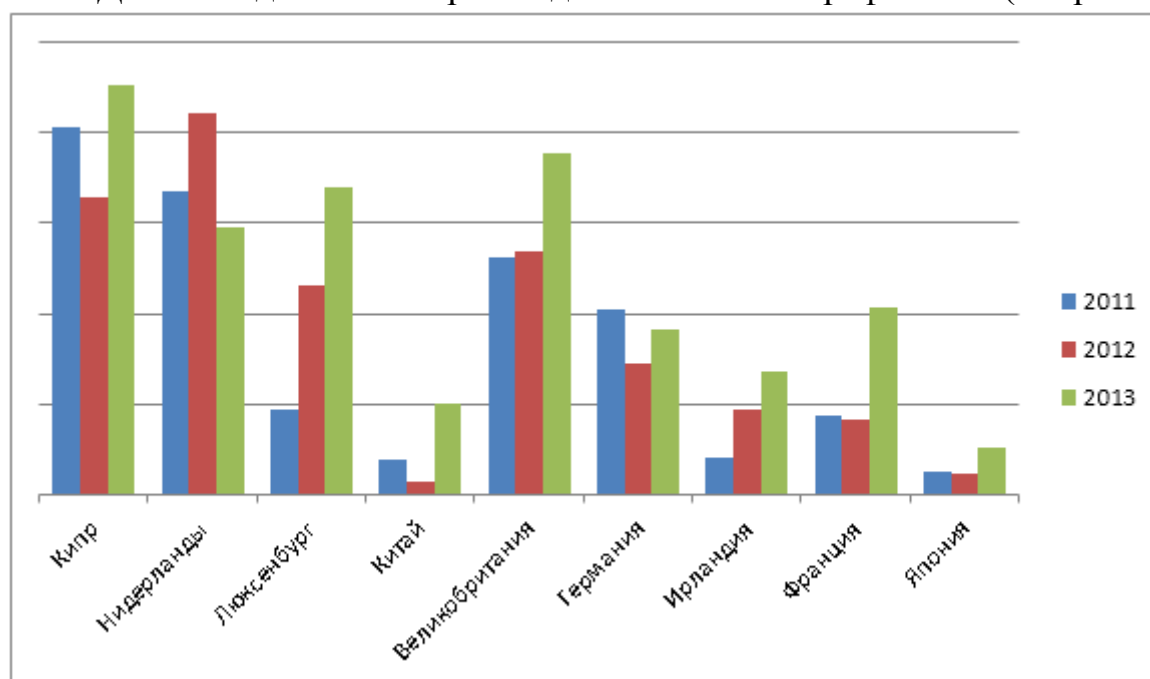


Рис. 1. Динамика накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам.

Источник: составлено автором по данным Росстат

Также Динамику накопленных иностранных инвестиций в экономике РФ за 2009-2013 можно представить квартално (см. рис. 2)

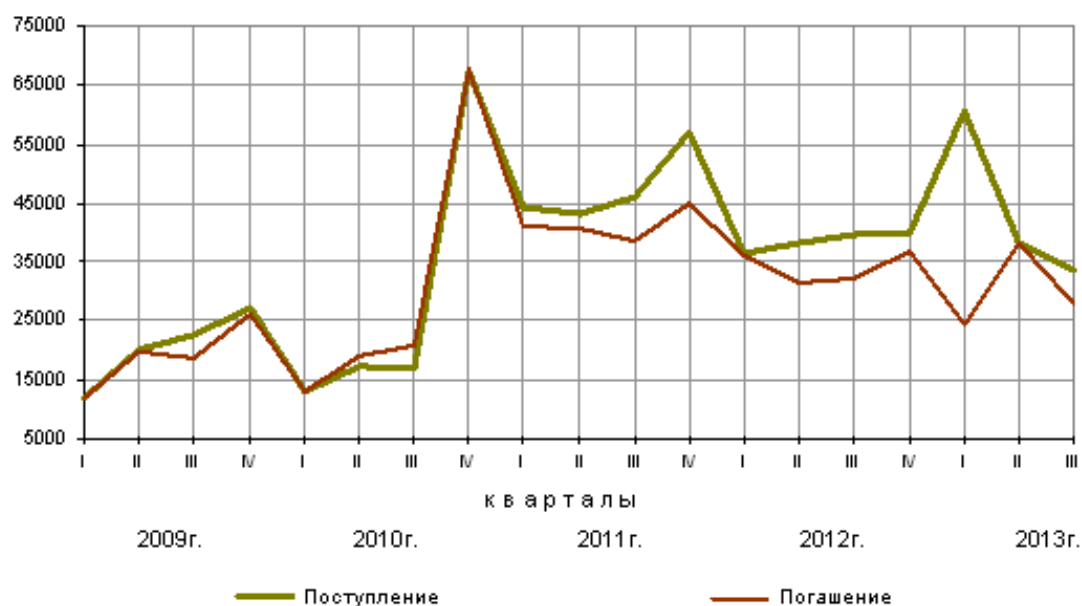


Рис. 2. Динамика иностранных инвестиций в Россию по квартально за 2009-2013 гг.

Источник: Росстат.

Анализ рассмотренных выше данных позволяет сделать следующие выводы. Ведущей страной-инвестором в 2013г. был Кипр, от которого поступило 22683 млн. долл. США. Сложившаяся ситуация не является благоприятной, ввиду того, что Кипр входит в список оффшорных зон, сочетая великобританское законодательство и местные нормы гражданского права. Однако о подобном иностранном инвестировании нельзя говорить как о надежном показателе инвестиционной привлекательности России.

Вследствие того, что инвестирование происходит не в итоге формирования благоприятного инвестиционного климата, а в результате неудовлетворительных условий ведения коммерческой деятельности, предприниматели регистрируют свои организации в оффшорных зонах и оттуда инвестируют обратно, в российскую экономику. Из чего можно заключить, что такой показатель, как привлеченные иностранные инвестиции, нельзя использовать в качестве оценки эффективности функционирования экономики.

На втором месте среди стран-инвесторов иностранных инвестиций в экономику Россию в 2013г. была Великобритания, объем инвестирования, которой составил 18862 млн. долл. США по сравнению с 2011г. 13104 млн. долл. США. Аналогичная ситуация отмечается в следующих странах: Китай, Германия, Ирландия, Франция, Япония и объясняется тем, что на российском рынке существуют более 5000 иностранных компаний, которые основательно зафиксировались, такие как «Би-Пи», «Шелл» и т.п.

Люксембург занял третье место среди иностранных инвесторов в экономику Россию в 2013г. и составил 16996 млн. долл. США по сравнению с 2011г. 4682 млн. долл. США. Такому резкому увеличению инвестирования

в 3,6 раза может быть причина тесного экономического сотрудничества Люксембурга и России, а именно, совместные проекты в различных видах экономической деятельности: медицина и здравоохранения, металлургии, новых технологий, финансовой сферы, энергетики, связи и информатизации, автомобильной промышленности.

Также необходимо отметить, что Люксембург, Ирландия и Нидерланды активно применяются в бизнес-схемах российских предприятий, хотя они и не входят в перечень оффшорных зон. Данные страны постоянно используются для регистрации компаний специального назначения и основания материнских компаний в целях осуществления проектного финансирования.

Этот выбор продиктован прозрачностью законодательства и удобством правовой системы перечисленных стран. Кроме того, Нидерланды используют как переходный элемент между российской компанией и компанией, находящейся в оффшорной зоне — Антильские острова, которые входят в состав Нидерландов.

К тому же, Нидерланды занимают четвертое место по количеству денежных средств, вложенных в экономику России 14779 млн. долл. США в 2013г., что немного меньше, чем было в 2011г. 16817 млн. долл. США.

В итоге анализа данного вопроса необходимо отметить, что около 50–60% всех инвестиций, поступающих из-за рубежа, по происхождению являются российскими, хотя официально считаются иностранными. А вот почти 90% всех иностранных инвестиций, при более тщательном рассмотрении, оказались зарубежными кредитами и займами и не направляются на модернизацию отечественной экономики и основные фонды России.

Помимо этого, меньшая часть зарубежных инвестиционных ресурсов направляется в основной капитал, при этом основная часть распределяется на следующее: реализацию финансовых спекуляций, реинвестирование предыдущих кредитов и займов, расширение оборотного капитала, увеличение материально-технических запасов.

На протяжении уже нескольких лет существуют ощутимые структурные диспропорции в экономике России, нефтегазовая зависимость бюджета и промышленности, несовершенство законодательства, дисбаланс в развитии финансовых институтов и надзора. Все это усиливает процессы дезинтеграции отечественной экономики, в свою очередь, провоцируя последующую дезорганизацию воспроизводственного и научно-технического потенциала страны. Казалось бы, с помощью иностранных капиталовложений можно справиться с отраслевой диверсификацией экономики и ее сырьевой ориентированности, в сторону высокотехнологичных и наукоемких секторов. По данным Росстата внешних инвесторов привлекают лишь те виды экономической деятельности и индустрии, которые обеспечат доход в короткий срок.

Если положение дел не изменится кардинально в ближайшее время, то вероятнее всего, наступят нижеперечисленные события:

- усилится долговая зависимость от внешнего капитала;
- рост убытков, вследствие участия в системе неравноценного внешнеэкономического обмена;
- интенсивное развитие российской экономики;
- зависимость отечественной экономики от транснационального капитала;
- радикальное расхождение интересов международных инвесторов с приоритетными задачами развития государства.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГРУППЫ ГАЗ

Аннотация. В статье рассматриваются итоги деятельности группы ГАЗ в 2013 году.

Ключевые слова: автомобиль, производство, ГАЗ

В 2013 году группа ГАЗ выполнил ключевые задачи по повышению эффективности бизнеса и усилению конкурентоспособности продукции на рынке.

В конце 2013 года рынок коммерческого транспорта впервые за последние несколько лет показал отрицательную динамику, из-за негативных тенденций в экономике сокращение рынка продолжается и сейчас. Однако, компания разрабатывает и выпускает надежные, экономичные, современные, востребованные у потребителей продукты, поэтому в 2013 году удалось сохранить свою долю на рынке и обеспечить развитие на перспективу.

В 2013 году ГАЗ реализовал на рынках России и зарубежья свыше 98 тысяч легких коммерческих и среднетоннажных автомобилей, что на 5% ниже показателей 2012 года. Но в условиях падения рынка компании удалось сохранить свое лидирующее положение: марка ГАЗ продолжает оставаться самым популярным выбором для всех сфер и видов бизнеса. При этом компания увеличила экспорт автомобилей ГАЗ на рынки стран СНГ и Дальнего Зарубежья на 15%, что позволило частично компенсировать сокращение спроса на российском рынке.

В 2013 году значительно снизился темп обновления автобусных парков в регионах, в результате российский рынок автобусов сократился на 20%. При этом продажи автобусов ЛИАЗ, ГОЛАЗ, ПАЗ и КАВЗ снизились в

значительно меньшей степени – суммарно на 10%. В 2013 году компания реализовала свыше 12,7 тыс. автобусов.

Продажи автомобилей «Урал» выросли на 1% и составили свыше 7 тыс. автомобилей: значительное падение на российском рынке в этом сегменте было компенсировано улучшением экспортных продаж.

В 2013 году коллективы предприятий ГАЗ проделали большую работу по обновлению модельного ряда. Для «Группы ГАЗ» 2013 год стал годом масштабного запуска новых продуктов и новых производств, в прошлом году в программу развития мы инвестировали 8,9 млрд рублей.

Главным событием 2013 года для развития компании на рынке легких коммерческих автомобилей стал старт серийного производства автомобилей нового поколения «ГАЗель NEXT». В апреле 2013 года начат серийный выпуск бортовой модели NEXT. В конце 2013 года были выпущены опытные партии грузопассажирского варианта с двухрядной кабиной и автобуса, а их полномасштабное производство уже началось в первом квартале 2014 года. В сентябре 2013 года новый автомобиль был признан «Лучшим коммерческим автомобилем года» в рамках конкурса на выставке «Коммерческий транспорт». Программа развития «Группы ГАЗ» предполагает создание полной линейки коммерческой техники нового поколения полной массой от 2,8 до 5 т.

Для удовлетворения запросов клиентов в различных сегментах компания продолжает развитие линейки семейства «ГАЗель БИЗНЕС»: в 2013 году началось серийное производство автомобилей с двигателями, работающими на метане. «ГАЗель» и «Соболь» 4x4 получили новую трансмиссию с подключаемым полным приводом и блокируемым дифференциалом заднего моста. На модернизированные внедорожники «Садко» начали устанавливаться новые двигатели ЯМЗ-534, были также внедрены улучшения тормозной системы, рулевого управления и других важнейших систем автомобиля.

«Группа ГАЗ» принимает активное участие в обновлении парка пассажирских перевозок крупнейших городов России и участвует в транспортном обеспечении ключевых федеральных проектов. В 2013 году компания выполнила заказ на поставку 709 автобусов ГОЛАЗ и 30 автобусов ЛИАЗ для Олимпиады в Сочи. Новые автобусы, созданные специально для Олимпийских и Паралимпийских Игр, проявили исключительно высокую маневренность в горном кластере Сочи и получили высокие отзывы об уровне комфорта и надежности от оргкомитета Олимпийских Игр, от пассажиров и от потенциальных клиентов из разных регионов России. Уже в феврале 2014 года компания заключила крупный трехлетний контракт с транспортным перевозчиком Московской области на поставку свыше 1600 автобусов ЛИАЗ, при изготовлении этих автобусов будет использован опыт создания безбарьерной среды для маломобильных пассажиров, который был успешно применен на Паралимпиаде.

В 2013 году «Группа ГАЗ» продолжила развитие линейки высокоэкономичного газового транспорта и приступила к серийному производству сразу нескольких моделей, работающих на метане: началось серийное производство газовых автомобилей «ГАЗель БИЗНЕС» и газовых автобусов ПАЗ, также была представлена новая разработка газового автобуса КАВЗ. В мае 2013 года подписано соглашение с международным производителем газовых систем, компанией Westport, о разработке газовых двигателей для коммерческого транспорта на базе нового семейства ЯМЗ-530.

В 2013 году на Горьковском автозаводе стартовали проекты индустриального партнерства с компаниями Volkswagen, General Motors и Daimler: запущено на нижегородской площадке производство пяти моделей автомобилей за один год – это беспрецедентный показатель в истории мирового автопрома. Сотрудничая с международными производителями, постоянно повышается уровень квалификации сотрудников, в 2013 году внедрены на производстве автомобилей «ГАЗель NEXT» подходы к качеству, освоенные на контрактной сборке.

Сотрудничество компании с ведущими международными автопроизводителями открывает новые перспективы по локализации компонентов на мощностях ее предприятий. С 2013 года в «Группе ГАЗ» стартовало сразу несколько новых проектов по производству автокомпонентов мирового уровня качества: на Ярославском моторном заводе начался выпуск двигателей Mercedes OM-646; на Горьковском автозаводе стартовало производство рам для автомобилей Mitsubishi Pajero Sport; подписано соглашение о взаимопонимании с итальянским производителем MW Group об организации на ГАЗе современного производства колесных дисков; ведется работа по созданию СП с компанией Bulten по выпуску деталей крепежа.

В текущем году продолжается развитие всех инвестиционных проектов и внедрение программы мероприятий, направленной на стимулирование продаж и снижение расходов в условиях падения рынка. Три главные задачи, над которыми работает компания: активизация продаж, снижение себестоимости, разработка и вывод на рынок новых продуктов. Они носят проектный характер, то есть решаются как ответ на текущую рыночную ситуацию. Еще две задачи являются постоянными и прорабатываются в рамках долгосрочной стратегии развития – это развитие экспортных продаж и постоянное повышение качества продукции.

История мировых производителей и опыт компании подтверждают, что успешно выйти из кризиса можно только с новым продуктом. Несмотря на экономические трудности, компания продолжает работать над созданием новых, востребованных продуктов, улучшать качество техники, повышать квалификацию персонала. Это позволяет сохранить лидерство на рынке

коммерческого транспорта, обеспечивать социальное благополучие работников и непрерывно повышать эффективность бизнеса.

Использованные источники:

1. Группа ГАЗ // <http://gazgroup.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

МЕСТО ГРУППЫ ГАЗ НА РЫНКЕ АВТОБУСОВ

Аннотация. В статье рассматриваются итоги деятельности группы ГАЗ в 2013 году на рынке автобусов

Ключевые слова: автомобиль, производство, ГАЗ

Дивизион «Автобусы» «Группы ГАЗ» занимает лидирующие позиции на российском рынке автобусов

Малый класс

Сегмент автобусов малого класса в Российской Федерации в натуральном выражении сократился на 21% по отношению к 2012 году, падение в денежном выражении составило 15%.

Продажи «Группы ГАЗ» уменьшились на 15% в натуральном и на 7% в денежном выражении. В объеме продаж Дивизиона «Автобусы» в сегменте автобусов малого класса выросла доля более дорогих автобусов ПАЗ-3204.

Продажи малых автобусов «Группы ГАЗ» в 2013 году составили 6773 штук. Общий объем продаж в сегменте на рынке РФ составил 7516 шт.

Дивизион «Автобусы» сохраняет лидирующие позиции в сегменте автобусов малого класса.

Средний класс

Сегмент автобусов среднего класса в Российской Федерации в натуральном выражении сократился на 16% по отношению к предыдущему году, рост в денежном выражении составил 2%.

Дивизион «Автобусы» сохраняет лидирующие позиции в сегменте автобусов среднего класса. Реализовано потребителям 1976 единицы техники. Общий объем рынка составил 2938 шт.

Большой и особо большой класс

В рыночном позиционировании городские автобусы большого и особо большого класса занимают одну нишу с точки зрения сегмента потребителей, механизма принятия решения, совершения покупки, финансирования и использования. В 2013 году произошло сокращение продаж автобусов в сегменте большого и особо большого класса на 28%.

Объем продаж Дивизиона конечным потребителям составил 1630 шт. Общий объем продаж в данном сегменте составил 3104 шт.

Междугородные и туристические автобусы

В 2013 году падение продаж в сегменте составило 3%, в финансовом выражении произошел рост на 18%. Это произошло за счет сокращения ввоза автобусов б/у и увеличения продаж автобусов производства «Группы ГАЗ». Доля импорта уменьшилась с 92% до 54%.

Всего в 2013 году Дивизионом отгружено 846 автобусов класса «междугородные и туристические». Всего продажи в сегменте составили 2121 автобуса.

Основные направления сбыта по итогам 2013 года. Структура продаж в 2013 году

Россия является основным рынком сбыта продукции Дивизиона. В 2013 году основными направлениями сбыта за рубежом традиционно оставались рынки стран СНГ, преимущественно Казахстан и Украина. Поставки в страны Дальнего Зарубежья осуществлялись в страны Азии и Африки.

Изменение модельного ряда в 2013 году

Малый класс

Основу модельного ряда Дивизиона «Автобусы» в 2013 году на рынке РФ в малом классе составляли автобусы ПАЗ-32053/54 и ПАЗ-3204. Также в сегменте представлены специальные автобусы ПАЗ-3205 «Школьный» и полноприводный ПАЗ-3206.

Средний класс

В сегменте среднего класса основные продажи Дивизиона составляли:

- ПАЗ-4234 – городской и пригородный автобус переднемоторной компоновки;
- КАВЗ-4235 «Аврора» в пригородном и междугородном исполнении;
- ПАЗ-320412 – городской и пригородный автобус переднемоторной компоновки;
- КАВЗ-4238 – междугородный автобус среднего класса.

На рынок выведено новое семейство автобусов «Вектор». Начались первые поставки автобусов ПАЗ-4234 и ПАЗ-320412 с новым двигателем ЯМЗ 4-го экологического класса.

Большой и особо большой класс

Основные продажи Дивизиона «Автобусы» в 2013 году в этом сегменте составили автобусы:

- ЛиАЗ-5292 – одиночный низкопольный городской автобус;
- ЛиАЗ-6213 – сочлененный низкопольный городской автобус;
- ЛиАЗ-5256 и его модификации – базовая среднепольная модель;
- ЛиАЗ-5293 – автобус с низким уровнем входа в районе передней и средней пассажирских дверей

Низкопольные модели составили 82% продаж в штучном выражении. Начались продажи городских низкопольных автобусов ЛиАЗ-5292 на шасси Scania с модернизированным салоном и экстерьером.

Междугородные и туристические автобусы

Модельный ряд междугородных и туристических автобусов Дивизиона составляют:

- ГолАЗ-52911 «Круиз» – туристический автобус на базе шасси Scania;
- ГолАЗ-5251 – междугородный автобус на базе шасси Scania.

Основные достижения в 2013 году

1. В рамках проекта «Сочи 2014» для транспортного обеспечения Олимпийских Игр было поставлено 739 городских, междугородных и туристических автобусов, соответствующих всем требованиям МОК и Транспортной Дирекции Олимпийских Игр. Сумма контрактов на поставку автобусов для Олимпиады составила 6,7 млрд. руб.

2. Для обслуживания городских линий Сочи было поставлено 50 автобусов ЛиАЗ-5292 на сумму 300 млн. руб., ПАЗ-3237 и ПАЗ Вектор на общую сумму более 170 млн.руб..

3. Исполнение контракта с ГУП «Мосгортранс» на поставку в Москву 570 городских низкопольных автобусов на сумму 4,8 млрд. рублей.

4. Исполнение контракта с Правительством Москвы: в рамках освоения территорий «Новой Москвы» поставлено 120 междугородных автобусов, в т.ч. 50 с подъемником и местом для инв. коляски.

5. Рост доли новой продукции ПАЗ серии 3204: поставлено 512 автобусов в Нижний Новгород, 347 в Ярославль, 193 в Москву, 166 в Санкт-Петербург, 107 в Ростов-на-Дону.

Основные направления развития на 2014 год

1. Продвижение автобусов ПАЗ «Вектор».

2. Исполнение 3-летнего контракта с ГУП «Мострансавто» на поставку 1615 городских автобусов.

3. Организация производства междугородных и туристических автобусов на ООО «ЛиАЗ».

4. Разработка линейки городских низкопольных автобусов в соответствии с новыми требованиями ГУП «Мосгортранс» 2014 г.

Вывод на рынок линейки городских автобусов КАВЗ-4270, работающих на газомоторном топливе.

Использованные источники:

1. Группа ГАЗ // <http://gazgroup.ru/>

МЕСТО ГРУППЫ ГАЗ НА РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Аннотация. В статье рассматриваются итоги деятельности группы ГАЗ в 2013 году на рынке грузовых автомобилей.

Ключевые слова: автомобиль, производство, ГАЗ

Динамика рынка грузовых автомобилей в России в 2013 году характеризуется снижением объемов продаж по сравнению с 2012 г. В 2013 году рынок грузовых автомобилей РФ полной массой свыше 10 тонн составил 85 600 автомобилей, это на 25% ниже, чем в 2012 году (112 990 автомобилей).

В 2013 году «Группа ГАЗ» реализовала 7005 автомобилей, в том числе на рынке Российской Федерации 4 868 автомобилей сегмента Е-17-Е-21 и 102 автомобиля тяжелого класса (сегмент Е-33), на экспорт реализовано 2 035 автомобилей.

Основные направления сбыта по итогам 2013г. Структура продаж в 2013 г.

Основными направлениями реализации продукции Дивизиона «Грузовые автомобили» являются госструктуры РФ, коммерческий рынок РФ, страны СНГ и Дальнего зарубежья.

Основными потребителями на коммерческом рынке являются следующие отрасли экономики:

- Нефтегазовый комплекс (НГК);
- Промышленное строительство;
- Лесопромышленный комплекс (ЛПК);
- Прочие



Рис. 1. Реализация полноприводных автомобилей «Урал» на коммерческом рынке РФ по потребителям, 2013 г.

Источник: данные «Группы ГАЗ».

Основными направлениями экспортных поставок являются страны Дальнего зарубежья и страны СНГ, с которыми, как правило, заключаются годовые контракты.

Изменение выпускаемых продуктов в 2013 году.

Модернизация серийных продуктов производилась по следующим основным направлениям.

- а) Повышение эксплуатационных и потребительских свойств:
 - применение привода тормозной системы WABCO,
 - комплектация коробками передач ZF1310, 9JS135TA,
 - комплектация рулевым механизмом RBL
- б) Повышение удельных характеристик:
 - расширение номенклатуры используемых силовых установок для различных модификаций автомобилей (ЯМЗ-536),
 - модернизация агрегатов трансмиссии.
- с) Повышение комфорта водителя:
 - улучшение эргономики на рабочем месте (совершенствование вибро, шумо, теплоизоляции),
 - улучшение качества отделки интерьера.

Основные направления развития на 2014 год.

Разработка новых и модернизированных автомобилей будет производиться в ходе реализации следующих продуктовых проектов.

- Проект «Поддержание жизненного цикла продукта (КЛИЕНТ)».

Задачи на 2014 год: освоение новой капотной кабины, модернизация существующей бескапотной кабины, повышение ресурса агрегатов, повышение надежности рамы, изготовление опытных образцов, проведение технологической подготовки производства, проведение испытаний, старт производства.

- Проект «Создание нового семейства коммерческих автомобилей и расширение ряда спецтехники (ПРОРЫВ)».

Задачи на 2014 год: принятие инвестиционных решений, поиск соисполнителей, организация работ по разработке коммерческих автомобилей.

- Проект «Развитие производства спецтехники на АЗ «УРАЛ».

Задачи на 2014 год: организация производства расширенной номенклатуры спецтехники.

Перспективы развития ОАО «АЗ» «УРАЛ».

Основные направления и точки роста:

По продуктовым группам:

- Автомобили УРАЛ с кабиной 4320 (сохранение объемов продаж и клиентов в условиях падения рынка)
- Автомобили УРАЛ с кабиной «Р» (увеличение доли)
- Спецтехника (расширение присутствия)

- Запасные части (увеличение доли и вытеснение контрафактной и «серой» продукции)

По направлениям действий:

- Активизация взаимодействия с клиентами
- Поиск дополнительных контактов с потенциальными клиентами
- Привлечение партнеров к продвижению автомобилей УРАЛ
- Повышение эффективности бизнеса
- рост EBITDA
- снижение затрат;
- повышение производительности труда

использованные источники:

1. Группа ГАЗ // <http://gazgroup.ru/>

*Подхалузина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

МЕСТО ГРУППЫ ГАЗ НА РЫНКЕ СИЛОВЫХ АГРЕГАТОВ

Аннотация. В статье рассматриваются итоги деятельности группы ГАЗ в 2013 году на рынке силовых агрегатов.

Ключевые слова: автомобиль, производство, ГАЗ

Тяжелые дизельные двигатели.

ОАО «Автодизель» (ЯМЗ) Группы ГАЗ является ведущим производителем тяжелых дизельных двигателей России и странах СНГ.

Основными потребителями двигателей ЯМЗ являются крупнейшие машиностроительные предприятия СНГ:

- грузовые автомобили: ОАО «МАЗ», «АЗ «Урал», ПАО «АвтоКрАЗ», ОАО «МЗКТ»;
- сельскохозяйственные тракторы и комбайны: ООО «КЗ «Ростсельмаш», ПО «Гомсельмаш», ОАО «ХТЗ»;
- строительно-дорожная, промышленная и ЖД техника: ОАО «БелАЗ», ООО «Север-Желдор-Сервис», ОАО «Промтрактор» и др.

В 2013 году потребителям отгружено всего 37 тыс. дизельных двигателей ЯМЗ, из них 30,2 тыс. шт.- тяжелые дизельные двигатели ЯМЗ. По итогам 2013 г. рынок тяжелых дизельных двигателей снизился на 22%, это связано со снижением рынка грузовых автомобилей и рынка сельскохозяйственной техники РФ и СНГ. Развитие рынка дизельных двигателей напрямую связано с развитием производства автомобильной, сельскохозяйственной и строительной техники. Совокупный объем российского рынка грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн по итогам 2013г. составил 84,0 тыс. шт., что на 28,5 % меньше по сравнению с 2012г. Отгрузки комбайнов в РФ в 2013г. снизились на 30,9%, тракторов мощностью более 100 л.с. – на 24,2%; полноприводных тракторов,

мощностью более 300 л.с. - на 30,7%. Значительный объем двигателей ЯМЗ поставляется на автозаводы Республики Беларусь. В 2013г. производство грузовых автомобилей в Беларуси уменьшилось на 29% по сравнению с 2012г.

Топливоподающие системы.

Топливоподающие системы производства ОАО «ЯЗДА» поставляются на конвейеры заводов-производителей двигателей – ОАО «Автодизель», ОАО «КАМАЗ», ОАО «ММЗ», ОАО «ТМЗ», ОАО «АМЗ». В 2013 году потребителям отгружено 68,1 тыс. единиц ТНВД ОАО «ЯЗДА». На рынке топливоподающей аппаратуры России и стран СНГ продукция Дивизиона конкурирует с аппаратурой производства ОАО «НЗТА», Bosch, Motorpal. По итогам 2013 г рынок топливной аппаратуры составил 202,1 тыс. шт. Снижение рынка по сравнению с АППГ составило 13%.



Рис. 1. Структура выручки Дивизиона «Силовые агрегаты», 2013 г.

Источник: официальный сайт группы ГАЗ

Основные направления сбыта по итогам 2013 года. Структура продаж в 2013 году.

Для Дивизиона «Силовые агрегаты» основными направлениями сбыта в 2013 году стали: поставки дизельных двигателей ЯМЗ; поставки топливной аппаратуры ЯЗДА; поставки запасных частей и др.

- Продажа продукции Дивизиона «Силовые агрегаты» осуществляется через два основных канала сбыта:
 - прямые продажи на конвейеры заводов производителей в России и СНГ;
 - продажа через независимую дилерскую сеть для проведения ремонта техники.

Основным регионом сбыта является Россия – 58% продаж, включая поставки предприятиям «Группы ГАЗ». При этом поставки предприятиям «Группы ГАЗ» в 2013 году составили 13% от объема продаж. Вторым по

величине рынком сбыта являются страны СНГ – в первую очередь, это Республика Беларусь, Украина и Казахстан.

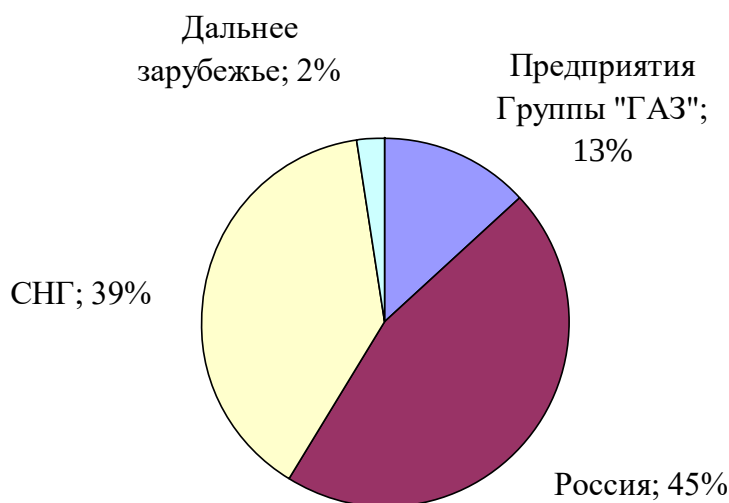


Рис. 2. Структура выручки Дивизиона «Силовые агрегаты» 2013 г.

Источник: официальный сайт группы ГАЗ

Изменение модельного ряда в 2013 году.

1. Начато серийное производство и поставки на конвейеры заводов-производителей техники двигателей 4 экологического класса – двигатели семейств ЯМЗ-530, ЯМЗ-650, V-образные двигатели.

2. Начато серийное производство топливной аппаратуры ЯЗДА типа Common Rail 4 экологического класса.

3. В режиме контрактной сборки начато серийное производство двигателей Daimler OM 646.

Основные достижения в 2013 году.

Проект «Средние рядные дизельные двигатели ЯМЗ-530»:

✓ В эксплуатации находится более 8 тыс. единиц техники с двигателями ЯМЗ-530.

✓ Подготовлены к обслуживанию двигателей 162 сервисных центра во всех регионах России и странах СНГ. В зонах наибольшей концентрации гарантийного парка двигателей и на заводах комплектации размещены 14 складов ответственного хранения с гарантийными фондами запчастей.

✓ В течение года проведено согласование применяемости и конструкторской документации с потенциальными потребителями на текущих и потенциальных транспортных средствах производства ОАО «ГАЗ», «Львовский автобусный завод», ООО «СК «Аэроход» и др.

✓ Проведены предварительные работы по адаптации двигателя типа ЯМЗ-534 для путевой техники ОАО «РЖД», согласована конструкторская документация на моторные системы изделия.

✓ Заключен контракт с компанией «Westport» об оказании инжиниринговых услуг по разработке двигателей CNG Евро-5 на базе двигателей ЯМЗ-530.

Проект «Тяжелые рядные дизельные двигатели ЯМЗ-650»:

✓ Проведены предварительные работы по адаптации двигателя типа ЯМЗ-650 для путевой техники ОАО «РЖД», согласована конструкторская документация на моторные системы изделия.

Проект «V-образные дизельные двигатели ЯМЗ 4 экологического класса с топливной аппаратурой ЯЗДА»:

✓ Проведен комплекс опытно-конструкторских работ на технике ПАО «АвтоКрАЗ», получено ОТТС на автомобиль с двигателем ЯМЗ-6586.

✓ В течение года проведено согласование применимости и конструкторской документации с потенциальными потребителями на текущих и потенциальных транспортных средствах производства ПО «Гомсельмаш», МК «КРАНЭКС» и др.

Проект «Организация производства двигателей Daimler OM 646»: создано специализированное производственное подразделение, включающее участки сборки и механообработки, отдел логистики, службу качества, техническую и технологическую группы; в 3 квартале 2013 года начато серийное производство; проведены выездные тренинги персонала участка сборки и службы качества цеха OM-646 на одном из предприятий «Daimler AG» в Германии.

Основные направления развития в 2014 году: продолжение работ по согласованию применимости и созданию исполнений для потребителей в сегментах сельскохозяйственной, тракторной, дорожно-строительной и др. техники; проведение НИР и ОКР по созданию двигателей ЯМЗ-530 Евро-5; реализация программы продвижения и оптимизации стоимости двигателей ЯМЗ-530, увеличение рентабельности производства, расширение продаж; разработка и изготовление опытных образцов двигателей ЯМЗ-530 CNG; в рамках проекта «Организация производства двигателей Daimler OM 646»: запуск линий механической обработки блока цилиндров и головки цилиндров; «холодного» испытательного стенда; линий механической обработки распредвала и коленвала.

Использованные источники:

1. Группа ГАЗ // <http://gazgroup.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

МЕСТО ГРУППЫ ГАЗ НА РЫНКЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ

Аннотация. В статье рассматриваются итоги деятельности группы ГАЗ в 2013 году на рынке автокомпонентов.

Ключевые слова: автомобиль, производство, ГАЗ

С 2008 по 2013 гг. динамика объемов автокомпонентной отрасли демонстрировала существенные колебания. 2013 год был отмечен стагнацией автомобильного рынка, что негативно отразилось на темпах роста автокомпонентного рынка.

Структура рынка автокомпонентов России также претерпевает изменения. Уже сегодня на долю автозапчастей для иномарок приходится до 70% рынка (по стоимости).

В долгосрочной перспективе емкость автокомпонентного рынка будет ежегодно расти на 4-6% и к концу 2020 года составит порядка 50-60 млрд USD.

Основные факторы роста:

- создание новых СП на территории РФ;
- закон о промышленной сборке (требование локализации до 60% стоимости автомобиля);

Основные направления сбыта по итогам 2013 года. Структура продаж в 2013 году

Основные тенденции сбыта для Дивизиона «Автокомпоненты» в 2013 году:

- Увеличение выручки Дивизиона «Автокомпоненты» на 3%;
- Продолжение работы по привлечению новых потребителей;



Рис. 1. Структура выручки Дивизиона «Автокомпоненты» в процентном соотношении.

Источник: официальный сайт группы ГАЗ



Рис. 2. Доли продуктовых направлений в выручке, 2013 г.

Источник: официальный сайт группы ГАЗ

Изменение модельного ряда в 2013 году

Проводилась технологическая подготовка производства деталей и узлов для перспективных автомобилей ГАЗ нового модельного ряда и легковых автомобилей иностранных производителей, локализующих производство на нижегородской площадке.

Основные достижения в 2013 году

Дивизион «Автокомпоненты» по итогам 2013 года увеличил выручку, сохранив высокую долю поставок компонентов внешним клиентам. Этого удалось добиться благодаря реализации стратегии развития Дивизиона, предусматривающей создание на площадке Горьковского автозавода высокотехнологичных производств компонентов для широкого круга заказчиков – не только для автомобильного производства ГАЗа, но и для всех компаний автопрома и предприятий из других отраслей. Рост интереса к ГАЗу со стороны партнеров из различных секторов экономики, включая авиапром и железнодорожные перевозки, стал возможным благодаря новым технологиям производства и ведения бизнеса, внедренным на предприятии. Развитие автокомпонентного Дивизиона «Группы ГАЗ» в условиях роста интереса мировых автопроизводителей к России позволит ему не только

сохранять лидирующие позиции в профильных сегментах отечественного автомобильного рынка, но и усилить их, а также кардинально диверсифицировать направления бизнеса. Основу конкурентоспособности автомобильной промышленности в России составляет современная конкурентоспособная автокомпонентная отрасль, одной из основных частей которой является ГАЗ с его прозрачной себестоимостью и развитой маркетинговой сетью.

Использованные источники:

1. Группа ГАЗ // <http://gazgroup.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

**СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И ВНУТРЕННЕГО
КОНТРОЛЯ В ГРУППЕ ГАЗ**

Аннотация. В статье анализируется система управления рисками в компании ГАЗ.

Ключевые слова: риски, ГАЗ

Управление рисками и построение максимально эффективной системы внутреннего контроля является одной из наиболее приоритетных задач корпоративного управления в Группе. Управление рисками осуществляется в рамках положений и регламентов, утвержденных на уровне ООО «УК «Группа ГАЗ», являющихся обязательными для исполнения всеми производственными подразделениями Группы. Этот процесс затрагивает всю деятельность Компании и направлен на выявление и снижение вероятности и масштаба воздействия событий, которые могут оказать негативное влияние на Компанию. Соответствующие мероприятия являются разумной гарантией реализации стратегических целей деятельности «Группы ГАЗ».

В нынешних условиях высокой макроэкономической волатильности Компания сталкивается с широким многообразием рисков. Они представляют собой проявление процессов и факторов, влияние на которые со стороны «Группы ГАЗ» является невозможным либо весьма ограниченным. Следовательно, для эффективного планирования деятельности в рамках бизнеса Компании, тщательный мониторинг внешних возможностей и угроз, эффективная их оценка и управление рисками остаются важными составляющими стратегии «Группы ГАЗ».

Отраслевые риски

Вероятность усиления конкуренции со стороны совместных производств и нового импорта можно оценивать как высокую. В последние несколько лет наблюдается рост доли рынка совместных предприятий и нового импорта. Реализуются программы промышленной сборки на

территории РФ крупными игроками мирового автомобилестроения. Также возможны стратегические соглашения между игроками рынка, приводящие, в большинстве случаев, к более эффективному взаимодействию и сокращению издержек.

Что касается внешнего рынка, необходимо учитывать присутствие мировых лидеров и китайских производителей на рынке СНГ, в том числе, путем локализации производства. Зафиксирован фактический рост продаж иномарок и локализованных автомобилей совместного производства в абсолютных и относительных показателях в СНГ.

В настоящее время РФ является полноправным членом ВТО.

Основные причины вступления РФ в ВТО - необходимость доступа к общим правилам функционирования мировой экономики и международной торговли. В перспективе более благоприятные условия для экспортеров российских товаров и инвестиций за рубежом. Увеличение притока прямых инвестиций в российскую экономику. Создание на внутреннем рынке здоровой конкуренции, при которой у российских потребителей возникает большая свобода выбора товаров.

Влияние на бизнес:

- Рост импорта автомобилей в РФ, как новых, так и подержанных;
- Обострение конкуренции на автомобильном рынке;

Метод управления риском:

- Создание и вывод на рынок продуктов с высоким экспортным потенциалом;
- Поддержка государством технологического перевооружения российского автопрома и повышения конкурентоспособности отечественных автомобилей;
- Введение налоговых льгот для приоритетных НИОКР;
- Освобождение от НДС операций по ввозу технологического оборудования, не производимого в России;
- Сохранение программ по стимулированию внутреннего спроса на автомобили;
- Поддержка развития лизинга автомобильной техники;
- Реализация программы обновления парка автомобильной техники;
- Поддержка экспорта промышленной продукции;
- Субсидирование части процентных ставок по кредитам, предоставление государственных гарантий;
- Софинансирование региональных программ поддержки предприятий автопрома.

Страновые, региональные и правовые риски

Нестабильная политическая и/или экономическая ситуация в отдельных странах СНГ ведет к возникновению трудностей с реализацией

продукции и выполнением контрактов. Вероятность риска можно оценить как среднюю. Метод управления риском- разработка экспортной стратегии, фокусирование на рынках, определенных продуктово - рыночной стратегией.

Правовые риски. Правовые риски, относящиеся к деятельности «Группы ГАЗ», подразделяются на риски изменений валютного регулирования, правил таможенного контроля и изменений налогового законодательства. К группе правовых рисков относятся риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью компании, которые могут негативно сказаться на результатах ее деятельности, а также на результатах текущих судебных споров, в которых участвует Компания.

Финансовые риски. Финансовые риски для компании остаются одними из наиболее существенных, учитывая неопределенность внешней среды и те ограничения на функционирование бизнеса, которые накладывает долговое бремя. К финансовым рискам мы относим риски, связанные с изменением процентных ставок, валютные риски.

Риск, связанный с изменением процентных ставок. Изменения процентных ставок на российском и международном рынках, вызванные кредитным кризисом и снижением уровня ликвидности в банковской системе, могут существенно повлиять на стоимость заимствований и условия привлечения дополнительного капитала. «Группа ГАЗ» ведет бизнес в капиталоемкой отрасли, поэтому изменения в стоимости заимствований могут негативно сказаться на развитии Компании.

Риск, связанный с изменением валютных курсов. Определенную часть материалов и комплектующих компания импортирует из стран Европы, Северной Америки и Азии, а также реализует часть готовой продукции на экспорт, поэтому существует возможность недополучения прибыли в результате воздействия изменений обменного курса на ожидаемые потоки денежных средств.

Использованные источники:

1. Группа ГАЗ // <http://gazgroup.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

АНАЛИЗ КАПИТАЛА ГРУППЫ ГАЗ

Аннотация. В статье анализируется структура капитала группы ГАЗ.

Ключевые слова: капитал, ГАЗ

Крупнейшим акционером ОАО «ГАЗ» по состоянию на 31 декабря 2013 года являлось ООО «Русские машины», владевшее 61,05% от уставного

капитала. Остальные 38,95% уставного капитала принадлежат миноритарным акционерам.

Из акций, принадлежащих миноритарным акционерам, 29 771 обыкновенная акция (0,16% от общего числа обыкновенных акций) находится в собственности субъекта Российской Федерации и принадлежит Министерству государственного имущества и земельных ресурсов Нижегородской области.

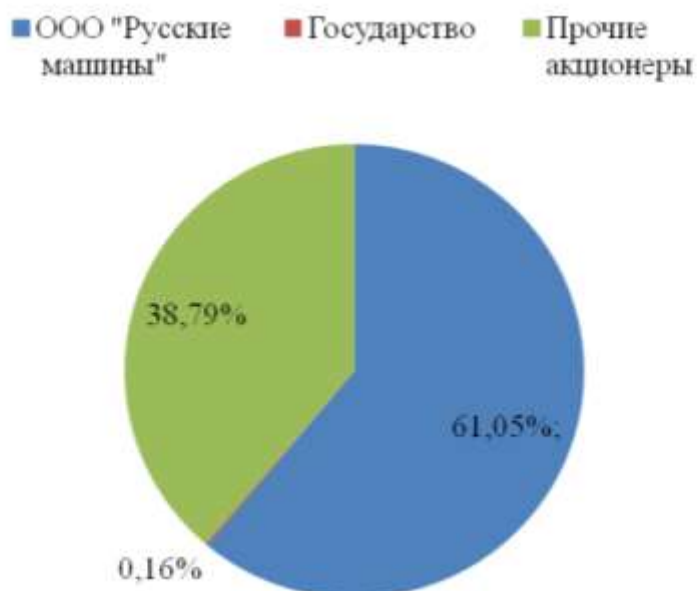


Рис. 1. Структура акционерного капитала

Источник: официальный сайт группы ГАЗ

Акции ОАО «ГАЗ» допущены к обращению на ОАО "ММВБ-РТС". До объединения (16 декабря 2011 года) ОАО "ФБ "РТС"" и ЗАО "ФБ ММВБ" ценные бумаги эмитента торговались на ОАО "ФБ "РТС".

Динамику котировок (обыкновенных, привилегированных акций) на фондовой бирже ЗАО ФБ ММВБ за 2013 год можно охарактеризовать следующим графиком:



Рис. 2. Динамика цены обыкновенной акции ОАО «ГАЗ»

Источник: официальный сайт группы ГАЗ

В 2013 году был подъем мировых фондовых рынков, при этом зафиксирован практически нулевой рост отечественного. По итогам 2013 года индекс ММВБ вырос на 0,7%. Российский рынок чувствовал себя намного хуже, чем его западные «коллеги». Американский S&P 500 более 40 раз обновлял свои исторические максимумы и по итогам года прибавил 29,6%. NASDAQ смог вырасти на 35%. Такую разницу можно объяснить в первую очередь тем, что программа количественного смягчения, осуществленная ФРС США, касалась, в основном, фондовых площадок с развитой экономикой. Российская же экономика, напротив, перешла к стагнации.

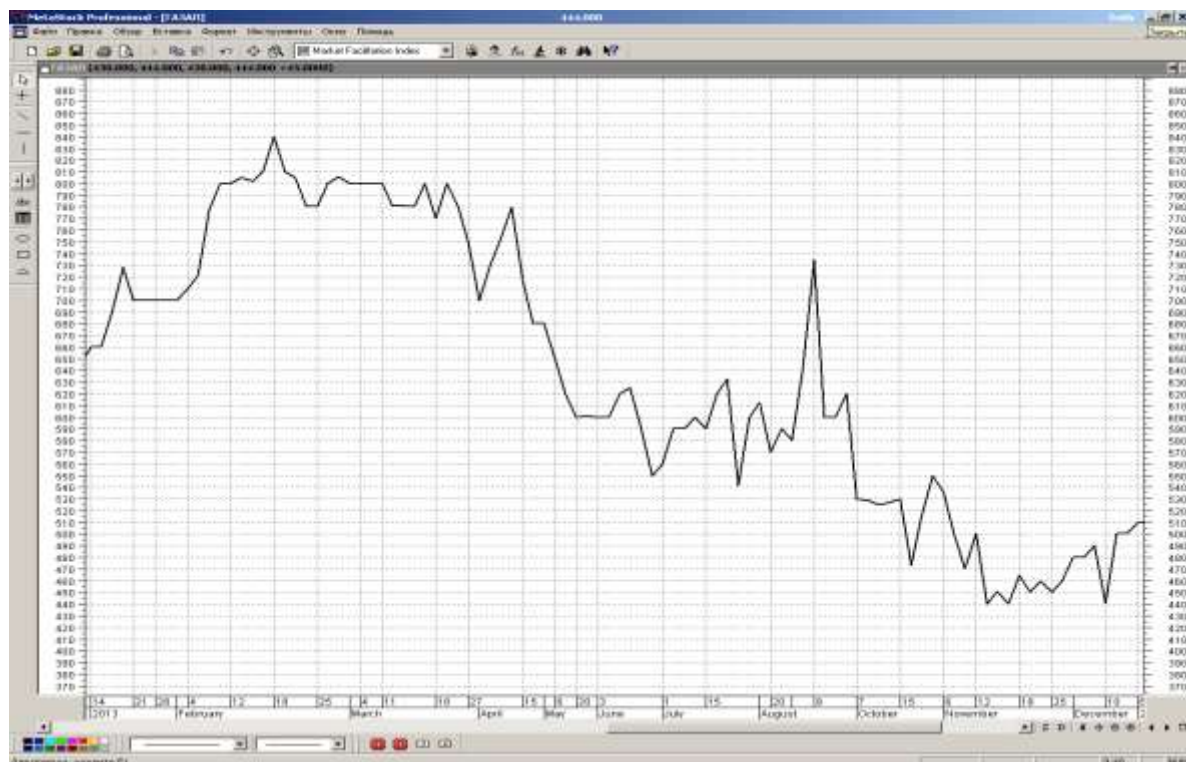


Рис. 3. Динамика цены привилегированной акции ОАО «ГАЗ»

Источник: официальный сайт группы ГАЗ

Начало года на отечественном рынке ознаменовалось ростом по инерции после осеннего ралли 2012 года. Однако запала инвесторам хватило только на один месяц – январь. Годовой максимум по индексу ММВБ был достигнут 29 января – 1566,42 пункта. После относительно успешного начала года началось снижение, которое продолжалось все первое полугодие. Годового минимума индекс ММВБ достиг 13 июня на уровне 1271,48 пунктов. Таким образом, максимальная годовая просадка индекса составила 23,2%. Основным фактором провала стало снижение интереса инвесторов к развивающимся рынкам. Это привело к тому, что в динамике потоков средств фондов, инвестирующих в Российскую Федерацию, наметился устойчивый отток, который и преобладал практически до конца 2013 года. Весной ударом для рынков стал кризис на Кипре, который оказался в преддефолтном состоянии и вынужден был пойти на крайние меры в виде замораживания банковских депозитов. По фондовому рынку РФ события на Кипре ударили особенно ощутимо, поскольку оффшор активно использовался российскими компаниями. Как результат этих событий – новая волна оттока капитала с отечественного рынка. Осенью рынок начал выравниваться. Впрочем, осеннее ралли не смогло дотянуть до январских высот. В конце года на рынке отмечались затухающие колебания на фоне обострившихся страхов по поводу сворачивания программы количественного смягчения. В результате индекс ММВБ по итогам года находился около уровней закрытия 2012 года.

По итогам 2013 года котировки обыкновенных акций ОАО «ГАЗ» снизились на 30,49%, а котировки привилегированных акций ОАО «ГАЗ» – на 24,24% соответственно.

Динамики цен обыкновенных и привилегированных акций ОАО «ГАЗ» в течение года схожи и характеризуются устойчивым снижением с небольшими всплесками волатильности на протяжении всего года.

Использованные источники:

1. Группа ГАЗ // <http://gazgroup.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГРУППЫ ГАЗ

Аннотация. В статье анализируется социальная политика группы ГАЗ.

Ключевые слова: социальная политика, ГАЗ

Основная цель реализации социальной политики «Группы ГАЗ» – обеспечение достойного уровня жизни работников, который помимо вознаграждения, социального пакета и предоставления возможностей для профессионального роста предполагает организацию досуга, вовлечение в корпоративную культурную и спортивную жизнь, создание условий для воспитания и образования детей сотрудников.

В 2013 году на реализацию социальных программ, обеспечение льгот и гарантий было направлено 913 млн руб. Средняя заработная плата сотрудников компании за год выросла на 11% до 29,5 тыс. руб. Для успешной реализации социальной политики ежегодно на предприятиях «Группы ГАЗ» заключаются коллективные договоры, в которых закреплены приоритетные мероприятия по созданию безопасных условий труда, развитию персонала, повышению уровня корпоративной культуры, совершенствованию оплаты труда и мотивации. Основные направления коллективных договоров предприятий «Группы ГАЗ»:

- охрана труда и экологическая безопасность, обеспечение сотрудников спецодеждой и средствами индивидуальной защиты;
- медицинские осмотры сотрудников;
- обучение персонала технике безопасности;
- привлечение сотрудников к здоровому образу жизни проведение дивизиональных и общегрупповых спартакиад, туристических слетов и др.;
- организация полноценного питания работников с выплатой дотаций (в 2013 году общий объем дотаций достиг 374 млн руб.), улучшение санитарно-бытовых условий, качества питания, уровня сервиса и обслуживания;
- обеспечение социально-культурного развития сотрудников;

- организация отдыха работников и их детей, обеспечение путевками в оздоровительные учреждения;
- оказание сотрудникам материальной помощи;
- выполнение обязательств по негосударственному пенсионному обеспечению работников;
- поддержка молодых семей, дети которых посещают детские дошкольные учреждения;
- информирование персонала о текущей ситуации и планах развития компании;
- укрепление шефских связей с дошкольными и образовательными учреждениями.

В целях поощрения работников за добросовестный труд, значимый вклад в повышение технического уровня и качества выпускаемой продукции «Группа ГАЗ» четвертый год подряд выплачивает вознаграждения сотрудникам по итогам года. В первую очередь годовой бонус получили рабочие и рядовые сотрудники – сумма премиальных выплат составила около 1 млрд руб. Более 3 000 сотрудников «Группы ГАЗ» в 2013 году были отмечены наградами разного уровня за особые достижения в труде и вклад в развитие компании. В том числе пять человек получили государственные награды Российской Федерации, 135 человек – ведомственные, 540 человек – региональные и муниципальные, более 2 400 сотрудников – корпоративные, дивизиональные и награды предприятий «Группы ГАЗ».

В 2013 году объем финансирования мероприятий по улучшению условий труда и повышению комфорта на рабочих местах в «Группе ГАЗ» превысил 800 млн руб. Поввысилось качество индивидуальных средств защиты и спецодежды, закупаемых в настоящее время в соответствии с утвержденным современным «Каталогом средств индивидуальной защиты работников «Группы ГАЗ»».

В течение нескольких лет в «Группе ГАЗ» реализуется программа формирования и развития кадрового резерва. В 2013 году основной акцент был сделан на формирование кадрового резерва на ключевые должности.

Особое внимание в «Группе ГАЗ» уделяется обучению и развитию лидеров и мастеров на производстве. В 2013 году стартовал проект «Школа Лидера производства». В «Группе ГАЗ» активно используется дистанционное обучение, ставшее одним из популярных видов трансляции знаний. В 2013 году через Систему дистанционного обучения (СДО) обучено более 11 000 сотрудников. На Горьковском автозаводе функционирует учебный центр Volkswagen/Skoda. На новой учебной площадке рабочие ГАЗа получают как теоретические знания, так и практические навыки на специальных тренинговых участках, имитирующих работу всех этапов производства автомобилей Volkswagen и Škoda.

Важной составляющей молодежной политики является максимальное вовлечение в развитие компании молодых специалистов. Лучшие молодые

специалисты принимают участие в конкурсе профмастерства, где демонстрируют глубокие теоретические и практические знания в своей специальности. В 2013 году участие в конкурсе «Золотые руки» приняли 80 молодых работников «Группы ГАЗ» и учащихся базовых учебных заведений.

Хорошей традицией стало проведение в «Группе ГАЗ» Научно-технической конференции (НТК) молодых работников. В 2013 году в финальном этапе Научно-технической конференции молодых специалистов «Группы ГАЗ» приняли участие 40 сотрудников компании из Нижнего Новгорода, Ярославля, Миасса, Саранска и других городов.

Проведение культурно-массовых мероприятий позволяет создать условия для творческой самореализации и досуга молодых специалистов. Не менее важной является поощрение здорового образа жизни в молодежной среде. Ежегодно на предприятиях Компании проводятся комплексные спартакиады, общекорпоративные олимпиады «Группы ГАЗ», туристический слет, конкурс КВН и другие корпоративные мероприятия. В 2013 году «Группа ГАЗ» подвела итоги масштабного мероприятия – спартакиады в честь 80-летия спортклуба «Торпедо», созданного в Нижнем Новгороде в 1933 году Горьковским автомобильным заводом.

В 2013 году «Группа ГАЗ» реализовала важные социальные и благотворительные проекты, направленные на улучшение жизни сотрудников, членов их семей, а также качества жизни жителей регионов:

- Четвертый год подряд «Группа ГАЗ» осуществляет поддержку общероссийской программы «Робототехника»;
- Продолжается реализация программы «Рабочий нового поколения».
- Продолжается реализация программы льготного приобретения коммерческих автомобилей марки «ГАЗ» сотрудниками компаниями.
- В 2013 году для сотрудников предприятий Нижегородской площадки «Группы ГАЗ» начали действовать льготные программы приобретения автомобилей иностранных партнеров компании – Volkswagen Group Rus и General Motors.
- Продолжается реализация программы решения жилищных проблем молодых специалистов, в соответствии с которой работникам компенсируется 50% от суммы аренды жилья.
- Ежегодно «Группа ГАЗ» организует санаторно-курортное оздоровление детей своих сотрудников. В 2013 году в детских оздоровительных лагерях отдохнули более 3,1 тыс. детей сотрудников «Группы ГАЗ».
- С 2012 года на Горьковском автозаводе начала действовать первая среди предприятий Нижегородской области добровольная народная дружина.
- С целью сохранения корпоративных и культурных традиций, организации качественного досуга и привлечения к здоровому образу жизни.

- «Группа ГАЗ» оказывает поддержку ветеранам войны и труда, бывшим работникам предприятий.

- Компания также стремится к сохранению корпоративных традиций массового и качественного празднования общегосударственных праздников.

- «Группа ГАЗ» принимает участие в ежегодных благотворительных акциях помощи детям, детским домам в рамках Дня защиты детей («Под флагом добра» и др.), сборе гуманитарной помощи многодетным и малообеспеченным семьям в рамках Дня матери

- Компания уделяет большое внимание духовному возрождению жителей регионов, оказывая финансовое содействие в строительстве и реконструкции храмов и церквей в регионах присутствия предприятий «Группы ГАЗ».

Использованные источники:

1. Группа ГАЗ // <http://gazgroup.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ГРУППЫ ГАЗ

Аннотация. В статье анализируется организационная структура группы ГАЗ.

Ключевые слова: оргструктура, ГАЗ

«Группа ГАЗ» состоит из пяти Дивизионов. Каждый Дивизион имеет свою собственную структуру управления, производственные предприятия и каналы сбыта.

ОАО «ГАЗ» является материнской компанией и центром консолидации финансовых результатов «Группы ГАЗ».

Высшим органом управления ОАО «ГАЗ» является Общее собрание акционеров.

Исполнительным органом ОАО «ГАЗ» является управляющая организация ООО «УК «Группа ГАЗ», руководитель которой – Президент – назначается решением Совета директоров ОАО «ГАЗ».

Основным акционером ОАО «ГАЗ» является российский машиностроительный холдинг «Русские машины».

Дивизион «Легкие коммерческие и легковые автомобили»

- Общество с ограниченной ответственностью «Автомобильный завод «ГАЗ» (производство коммерческих автомобилей, производство легковых автомобилей);

- Открытое акционерное общество «Саранский завод автосамосвалов»;

- Открытое акционерное общество «Ульяновский моторный завод»;
- Общество с ограниченной ответственностью «Нижегородские моторы».

Дивизион «Автобусы»

- Общество с ограниченной ответственностью «Павловский автобусный завод»;
- Общество с ограниченной ответственностью «Ликийский автобусный завод»;
- Общество с ограниченной ответственностью «Курганский автобусный завод»;

Дивизион «Грузовые автомобили»

- Открытое акционерное общество «Автомобильный завод «Урал»

Дивизион «Силовые агрегаты»

- Открытое акционерное общество «Автодизель» (Ярославский моторный завод);
- Открытое акционерное общество «Ярославский завод дизельной аппаратуры»;
- Открытое акционерное общество «Ярославский завод топливной аппаратуры».

Дивизион «Автокомпоненты»

- Открытое акционерное общество «ГАЗ» (производство автомобильных комплектующих);
- Общество с ограниченной ответственностью «Завод штампов и пресс-форм»
- Открытое акционерное общество «Канашский автоагрегатный завод».

Использованные источники:

1. Группа ГАЗ // <http://gazgroup.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

МЕСТО ГРУППЫ ГАЗ НА РЫНКЕ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Аннотация. В статье анализируется и оценивается место компании на рынке легковых автомобилей.

Ключевые слова: производство, автомобиль, ГАЗ

Основным предприятием Дивизиона «Легкие коммерческие автомобили» является Горьковский автомобильный завод. Автозавод «ГАЗ» – традиционный поставщик лучших в своем классе легких коммерческих автомобилей «ГАЗель» и «Соболь» для малого и среднего бизнеса, среднетоннажных грузовых автомобилей, компонентов для предприятий автопрома и различных сфер экономики.

Характеристика рынка и позиции «Группы ГАЗ по итогам 2013 г.

В 2013 году «Группа ГАЗ» реализовала 98,4 тыс. коммерческих автомобилей ГАЗ, по сравнению с 2012 годом объем продаж снизился на 5,5%.

Основные достижения в 2013 г., запуск новых продуктов

Рыночные достижения:

✓ В 2013 году происходил рост реализации автомобилей ГАЗ по ряду важных направлений:

- продажи автомобилей с битопливными газово-бензиновыми двигателями выросли в 2 раза,
- продажи автомобилей «Валдай» увеличились на 10%,
- продажи автомобилей 4x4 выросли на 13,6%.

Запуск новых продуктов:

✓ Запуск лёгкого коммерческого автомобиля нового поколения – «ГАЗель NEXT». В конструкции «ГАЗели NEXT» сочетаются современные технические решения, высокий уровень активной и пассивной безопасности, отличная эргономика рабочего места водителя. Это делает новую модель лучшим выбором для профессионалов. Высокий ресурс и быстрая окупаемость автомобиля при использовании в самых разных сферах бизнеса, удачно дополняются увеличенной гарантией, низкой стоимостью технического обслуживания, высокой топливной эффективностью и лучшей ценой в своем классе.

✓ Автомобиль «ГАЗель NEXT» имеет расширенную гарантию – три года или 150 тыс. км пробега. Межсервисный интервал увеличен до 20 тыс. км. Среднее время техобслуживания снижено до трех часов за счет сокращения количества операций и простоты обслуживания отдельных систем и узлов. Благодаря применению новых конструктивных решений на 20% увеличилось количество узлов и агрегатов, не требующих обслуживания в течение всего периода эксплуатации.

✓ Старт производства полноприводных автомобилей «ГАЗель БИЗНЕС» и «Соболь БИЗНЕС» с модернизированной трансмиссией. Отличительными особенностями новой трансмиссии стал подключаемый полный привод, карданные валы с шарнирами равных угловых скоростей (ШРУС), блокируемый дифференциал заднего моста.

✓ Старт производства автомобиля «ГАЗель БИЗНЕС» с двигателем CNG.

✓ Старт производства микроавтобусов «Соболь» 4x4.

✓ Старт производства автомобилей «Садко» ГАЗ-3308 и ГАЗ-3309 с новым дизельным двигателем ЯМЗ-534.

✓ Расширение модельного ряда специальной техники.

Расширение рынков сбыта:

Дивизион вел активную работу по расширению рынков сбыта:

✓ Открыты новые дилерские центры в Новокузнецке, Курске, Краснодаре, Брянске, Твери, Аксае, Йошкар-Оле, Саранске;

✓ Расширение продаж в СНГ, открыты дилерские центры в Армении и в Казахстане;

Основные направления развития в 2014 г.

Дивизион «Легкие коммерческие и легковые автомобили Группа ГАЗ» планирует усилить свои рыночные позиции, в частности за счет реализации проектов по:

- Организации серийного производства грузопассажирской модификации «ГАЗель NEXT» с двухрядной кабиной и автобуса «ГАЗель NEXT»,

- организации производства среднетоннажного грузового автомобиля нового поколения,

- организации производства новых моделей легких коммерческих автомобилей семейства «ГАЗель NEXT»: грузопассажирской версии с двухрядной кабиной и автобуса особо малого класса,

- развитию производства спецтехники на базе семейства «ГАЗель NEXT» и среднетоннажных грузовых автомобилей,

- организации производства нового бензинового двигателя Evotech 2,7,

- развитию экспортных продаж;

- реализации комплекса мероприятий по стимулированию продаж стимулирования продаж, такие как фирменные финансовые программы (кредит и лизинг), мобильные офисы продаж и целевые программы.

Использованные источники:

1. Группа ГАЗ // <http://gazgroup.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

РИСКИ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ОАО «УАЗ»

Аннотация. В статье рассматриваются и анализируются основные риски, влияющие на функционирование производителя автомобильной техники на примере компании УАЗ.

Ключевые слова: УАЗ, риски.

Отраслевые риски

По данным Минэкономразвития России производство легковых автомобилей в I квартале 2015 года по отношению к I кварталу 2014 года сократилось на 19,7 процента. Указанная динамика обусловлена сокращением платежеспособного спроса со стороны физических и юридических лиц, вызванного в том числе макроэкономической нестабильностью и снижением реальных располагаемых денежных доходов.

Производство грузовых автомобилей в I квартале 2015 г. по отношению к I кварталу 2014 г. сократилось на 23,3 %, что в том числе связано с относительным насыщением данного рынка и сокращением грузооборота автомобильного транспорта (в указанный период сокращение составило 6,5%).

ОАО «УАЗ» осуществляет свою хозяйственную деятельность на внутреннем и на внешнем рынках, в связи с чем, ему присущи риски, связанные с внутренней и внешней рыночной конъюнктурой.

К основным рискам производства и реализации автомобилей Компания относит:

- значительную зависимость объемов автомобильного рынка от социально-экономического положения в стране, уровня потребительских ожиданий и доступности автомобильных кредитов;
- моральное устаревание производимого модельного ряда и зависимость от успешных результатов новых научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, проводимых Эмитентом и финансовых ограничений на их проведение;
- усиление конкуренции на рынке автопроизводителей;
- снижение ценового преимущества за счет роста цен на сырье, комплектующие и тарифов естественных монополий;
- риск, связанный с государственным регулированием цен на оборонные/ государственные заказы;
- износ основных производственных фондов;
- увеличение ввозных пошлин в странах, рост транспортных тарифов, снижение потребительского спроса и усиление конкуренции на рынках сбыта.

Автомобильное производство является зависимым также и от смежных отраслей промышленности, включая производство химических компонентов, металла, резинотехнических изделий и пр. Изменения рыночной ситуации в данных отраслях влияет также и на основную производственную деятельность ОАО «УАЗ».

Значительная часть себестоимости продукции, производимой предприятием, формируется за счет сырья и материалов, а также приобретенных комплектующих изделий, в результате чего Компания подвержено значительному влиянию риска повышения цен на них.

Риски, связанные с зависимостью от поставщиков:

Несмотря на наличие у ОАО «УАЗ» значительного количества поставщиков сырья и комплектующих, его деятельность в значительной степени зависит от небольшого числа поставщиков, имеющих существенное значение для производства, таких как поставщики металла, двигателей, систем управления и прочих важнейших узлов и агрегатов. В случае невозможности исполнения одним или несколькими поставщиками своих обязательств по поставке, у предприятия могут возникнуть затруднения с достижением запланированных показателей производства.

Для ограничения риска неблагоприятного изменения цен на сырье и услуги Компания планирует:

- заключать долгосрочные договоры с поставщиками сырья и комплектующих изделий с целью оптимизации затрат во времени;
- снижать издержки и контролировать качество поставляемых ТМЦ;
- осуществлять поиск альтернативных поставщиков и развивать их базу.

Для снижения отраслевых рисков в автомобильной отрасли Компания планирует оперативно реагировать на изменения путем анализа и разработки мер для устранения негативного влияния, в частности, проводить следующие мероприятия:

- разработка новых моделей автомобилей, а также модернизация существующего модельного ряда с целью повышения потребительских качеств продукции и обеспечения соответствия требованиям стандартов качества, экологичности и безопасности Евро-4;
- реализация программы снижения издержек, в том числе поиск альтернативных поставщиков качественных и недорогих материалов и комплектующих;
- модернизация действующих производственных мощностей.

Риски, связанные с охраной окружающей среды:

Производство автомобильной техники сопряжено с неизбежным воздействием на окружающую среду. Несмотря на то, что ОАО «УАЗ» предпринимает меры, направленные на уменьшение воздействия на окружающую среду, любой значительный экологический ущерб окружающей среде может негативно повлиять на бизнес и результаты производственной деятельности. Компания проводит оценку возможных инцидентов и их экологических последствий, стремится к разработке эффективной системы реагирования на данные ситуации.

Страновые и региональные риски.

Существенное влияние на деятельность предприятия оказывают общие изменения экономической и политической ситуации в стране, а также тенденции развития региона.

Основными страновыми рисками для Компании являются политические и экономические риски.

По оценке Минэкономразвития России в начале текущего года негативные тенденции конца 2014 года продолжились. В I квартале 2015 г. ВВП снизился на 2,2%, индекс промышленного производства в I квартале 2015 г. составил 99,6% (к I кварталу 2014 г.)

Реальные располагаемые денежные доходы населения снизились за I квартал 2015 г. на 1,4 процента. Реальная заработная плата в I квартале 2015 г. сократилась на 8,3%.

Ситуацию в экономике России можно охарактеризовать как сложную, данные за первый квартал 2015г. показали углубление спада в экономике.

Перспективы экономической стабильности в Российской Федерации в значительной степени зависят от эффективности экономических мер, предпринимаемых Правительством, а также от развития законодательной базы и политической ситуации.

Российская Федерация имеет рейтинги инвестиционного уровня, присвоенные ведущими мировыми рейтинговыми агентствами.

Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's 17 апреля 2015 года подтвердило долгосрочный и краткосрочный суверенные кредитные рейтинги Российской Федерации по обязательствам в иностранной валюте на уровне ВВ+/В, долгосрочный и краткосрочный суверенные рейтинги по обязательствам в национальной валюте на уровне ВВВ-/А-3. Прогноз по рейтингам остается негативный.

Долгосрочный рейтинг по национальной шкале подтвержден на уровне ruAAA.

Роль Российской Федерации, как крупнейшего производителя и экспортера газа и нефти, определяет зависимость российской экономики от цен на указанные ресурсы на мировых рынках.

Существенное снижение цен на нефть, которое происходило во втором полугодии 2014г., приводит к замедлению темпов роста российской экономики, ограничению доступа российских компаний к источникам заимствований и оказывает существенное неблагоприятное воздействие на хозяйственную деятельность, уровень продажи продукции, финансовое положение и перспективы развития.

Политические риски связаны с политической ситуацией в Российской Федерации и деятельностью государства и возникают при нарушении условий производственно-торгового процесса по причинам, непосредственно не зависящим от хозяйствующего субъекта. В настоящее время политическая ситуация в России не вызывает существенных опасений.

Политическая диспозиция и расстановка сил во власти остается достаточно прозрачной и стабильной в долгосрочной перспективе.

Повышенные геополитические риски и введение санкций могут привести к ухудшению экономических показателей.

Использованные источники:

1. УАЗ // <http://www.uz.ru/>

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ КОМПАНИИ ОАО «УАЗ»

Аннотация. В статье рассматриваются и анализируются финансовые риски, влияющие на функционирование компании УАЗ.

Ключевые слова: УАЗ, риски.

ОАО «УАЗ» зарегистрировано и осуществляет деятельность в Ульяновской области, г. Ульяновск. 13 марта 2015 г. Fitch Ratings понизило долгосрочные рейтинги дефолта эмитента («РДЭ») Ульяновской области в иностранной и национальной валюте с уровня «BB-» до «B+» и национальный долгосрочный рейтинг с уровня «A+(rus)» до «A(rus)». Прогноз по долгосрочным рейтингам – «Негативный».

Краткосрочный РДЭ в иностранной валюте подтвержден на уровне «B». По мнению рейтингового агентства регион остается под давлением ввиду экономического спада в стране и существенной негибкости операционных расходов, которые в основном представлены такими статьями, как расходы на оплату труда, обязательные трансферты и регулируемые государством социальные расходы.

Компания находится вне зоны военных конфликтов и не подвержено соответствующим рискам. Потенциальных военных конфликтов в регионе деятельности предприятия также не прогнозируется. ОАО «УАЗ» расположено в средней полосе России, в регионе относительно спокойном с точки зрения риска стихийных бедствий и других негативных природных явлений.

Финансовое положение ОАО «УАЗ» обеспечивает развитие инфраструктуры региона, и только макроэкономические изменения в стране, а значит, и в регионе, могут оказать негативное влияние на деятельность предприятия. Возникновение изменений регионального масштаба (политических, демографических, социальных, экологических), безусловно, отразится на деятельности компании.

Большинство из описанных выше рисков экономического, политического и правового характера не может полностью контролироваться ОАО «УАЗ» ввиду глобальности их масштаба. Однако Компания обладает определенным уровнем финансовой стабильности, чтобы преодолевать краткосрочные негативные изменения в стране.

Риск изменения процентных ставок. В первом квартале 2015г. Банк России несколько раз принимал решения о снижении ключевой ставки. 30 апреля 2015 года Банк России принял решение снизить ключевую ставку с 14,00% до 12,50% годовых, учитывая ослабление инфляционных рисков при сохранении рисков существенного охлаждения экономики.

Компания расценивает финансовые риски, в частности изменение процентных ставок в текущем отчетном периоде как средние. Изменение процентных ставок может отразиться как на финансово – хозяйственной деятельности, так и на инвестиционной деятельности Компании.

Рост процентных ставок может существенно повлиять на стоимость заимствований и условия их привлечения. В связи с этим для снижения негативного влияния роста процентных ставок действия Общества могут быть направлены на уменьшение доли заемных средств.

Валютный риск. В 2014 г. на внутреннем валютном рынке в условиях роста геополитической напряженности и значительного превышения спроса на иностранную валюту над ее предложением наблюдалось ослабление российской национальной валюты по отношению к основным мировым валютам, особенно в 4 кв.2014 г.

К концу 2014 г. реальный эффективный курс рубля к иностранным валютам снизился на 27,4% , к доллару - снизился на 34,4%, к евро – на 26,7%.

В первом квартале 2015г. наметилась стабилизация ситуации на внутреннем валютном рынке, чему способствовали повышение Банком России ключевой ставки в конце 2014г., введение мер по поддержанию устойчивости финансового сектора, а также стабилизация цен на нефть и увеличение объемов продаж и валютной выручки со стороны крупнейших российских экспортеров.

Укрепление реального эффективного курса рубля оценивается за первые три месяца 2015г. в 8,7 %. В целом за январь-март по расчетам Минэкономразвития России реальное ослабление рубля к доллару США составило - 1,5%, к евро рубль укрепился на 12,4%.

Поскольку предприятие осуществляет торговые операции на внутреннем и внешнем рынках, оно подвержено валютному риску, возникающему в отношении торговых операций и прочих операций с использованием иностранной валюты.

Долговые обязательства ОАО «УАЗ» номинированы в рублях, таким образом, валютный риск по операциям заимствования отсутствует. Убытки Компании, как экспортера, возникают при понижении курса валюты платежа, как импортера - при повышении курса валюты платежа.

В целом, основным способом снижения валютного риска, применяемым Компанией, является периодический пересмотр контрактных цен в соответствии с изменениями валютных курсов. Компания осуществляет учет курсового риска при определении ценовых предложений, прорабатывает вопрос по переходу на расчеты в национальной валюте с поставщиками.

Влияние инфляции. Рост инфляции двойственно влияет на финансовые результаты деятельности ОАО «УАЗ». Он может привести к увеличению затрат (за счет роста цен на энергоресурсы, сырье и материалы), и как

следствие, падению прибыли и рентабельности Компании. В то же время, увеличение темпов роста инфляции может привести к росту потребительских цен на продукцию, что позволит переложить часть бремени на потребителя продукции, а также к обесцениванию реальной стоимости рублевых обязательств.

Для снижения отрицательного влияния инфляции ОАО «УАЗ» периодически проводит индексацию отпускных цен на продукцию. Влияние инфляционных факторов на финансовую устойчивость прогнозируется при составлении финансовых планов Компании. Инфляция в России с начала 2015 года по данным Росстата составила 7,4% (к марту 2014 г. - 16,9%).

Наибольший вклад в рост потребительских цен внесли продовольственные товары. По мнению Компании, критические значения инфляции (более 20%) лежат выше темпов инфляции, прогнозируемых Правительством РФ на ближайшие годы, риск превышения указанных критических значений оценивается Компанией как низкий. Существенное влияние инфляции на выплаты по ценным бумагам ОАО «УАЗ» не предполагается.

В результате влияния указанных финансовых рисков - изменения процентных ставок, курса обмена иностранных валют, инфляции – изменениям могут подвергаться следующие показатели финансовой отчетности:

- кредиторская задолженность (увеличение сроков оборачиваемости);
- дебиторская задолженность (увеличение сроков оборачиваемости); денежные средства (уменьшение свободных денежных средств);
- чистая прибыль (уменьшение);
- рентабельность активов и собственного капитала (уменьшение);
- показатели платежеспособности (ликвидности) (ухудшение);
- финансовой устойчивости (соотношения собственных и заемных средств) (ухудшение).

Использованные источники:

1. УАЗ // <http://www.uaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ПРАВОВЫЕ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РИСКИ КОМПАНИИ ОАО «УАЗ»

Аннотация. В статье рассматриваются и анализируются правовые и стратегические риски, влияющие на функционирование компании УАЗ.

Ключевые слова: УАЗ, риски.

Для ряда принятых в последние годы российских законов характерны черты недостаточной последовательности и технического несовершенства. Стремительное развитие российской правовой системы порождает неопределенность в толковании большого числа правовых норм.

Обильная и противоречивая судебная практика, в том числе практика Конституционного суда РФ, порождает множественные случаи диаметрально противоположных выводов относительно применения одних и тех же норм в различных обстоятельствах. Кроме того, российские законы зачастую характеризуются наличием пробелов в регулировании.

Данные факторы могут повлиять на возможность ОАО «УАЗ» реализовывать свои возникающие из договоров или предусмотренные законом права и успешно защищать свои интересы в суде.

Риски, связанные с изменением валютного регулирования и изменением правил таможенного контроля и пошлин:

Компания осуществляет внешнеторговую деятельность, следовательно, подвержено рискам, связанным с изменением валютного и таможенного регулирования и контроля.

Учитывая общие тенденции стран-импортеров продукции предприятия к повышению прозрачности механизмов валютного регулирования, упрощению таможенных процедур и снижению пошлин, риск возникновения негативных последствий от рассматриваемых изменений оценивается Компанией как низкий.

Риски, связанные с изменением налогового законодательства:

Российское налоговое законодательство допускает различные толкования и подвержено частым изменениям. Интерпретация законодательства руководством ОАО «УАЗ» применительно к операциям и хозяйственной деятельности ОАО «УАЗ» может отличаться от интерпретации соответствующих регулирующих органов.

ОАО «УАЗ» в полной мере соблюдает действующее налоговое законодательство, что, тем не менее, не устраняет потенциальный риск расхождения во мнениях с соответствующими регулирующими органами по вопросам, допускающим неоднозначное толкование.

Российские налоговые органы могут занять более жесткую позицию при интерпретации законодательства и проверке налоговых расчетов, и существует вероятность того, что будут оспорены операции и мероприятия, которые ранее не оспаривались.

Тем не менее, руководство считает, что его толкование соответствующих норм законодательства является правильным, и что налоговые, валютные и таможенные позиции Компании будут подтверждены.

Возможный рост ставки по налогам, выплачиваемым Компанией в ходе своей производственно-финансовой деятельности, может привести к увеличению расходов предприятия и снижению денежных средств,

остающихся на предприятии на финансирование текущей деятельности и исполнение обязательств по ценным бумагам.

Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью предприятия (в том числе по вопросам лицензирования), которые могут негативно сказаться на результатах его деятельности, а также на результаты текущих судебных процессов, в которых участвует Компания.

В настоящее время ОАО «УАЗ» не является участником судебных процессов, связанных с деятельностью предприятия (в том числе по вопросам лицензирования), поэтому риск изменения судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью предприятия, которые могут негативно сказаться на результатах его деятельности, также является неактуальным для Эмитента.

Риск потери деловой репутации (репутационный риск)

Репутационный риск – это совокупность рисков, связанных с уменьшением объемов продаж продукции в результате потери лояльности конечных потребителей к продукции, формирования негативного представления о качестве продукции.

Для снижения данного риска ОАО "УАЗ" ведет постоянную работу по повышению качества выпускаемой продукции. На предприятии введена в действие политика качества, которая основана на следующих принципах:

- качество выпускаемых автомобилей должно соответствовать обязательным законодательно установленным требованиям и требованиям государственного Заказчика;
- непосредственное участие руководителей в обеспечении качества;
- внедрение новых технологий и эффективное использование ресурсов;
- ответственность за качество на своём участке работ.

Компания постоянно улучшает и модернизирует свойства выпускаемых автомобилей в соответствии с предпочтениями потребителя, проводит акции по продвижению продукции, повышению информированности потребителей о появлении новых моделей или улучшениях в существующих моделях.

Также Компания проводит PR акции по поддержке продукции и увеличению лояльности покупателей.

Компания оценивает уровень вероятности реализации данного риска в ближайшее время как низкий.

Стратегический риск.

К ключевым стратегическим рискам можно отнести:

- риск ошибочной стратегии развития Компании в результате неверного определения перспективных направлений развития или недостаточного учета предпочтений потребителей;
- риск потери доли на рынке, вследствие принятия неверных управленческих решений.

Данные риски могут привести к сокращению размера рыночных сегментов, в которых Компания позиционирует свою продукцию, потери доли на рынке, снижению объемов продаж и рентабельности продукции Компании.

Для снижения данного риска Компании:

- проводит всесторонний мониторинг возможных рисков событий, связанных с изменением внешней среды, при разработке стратегии своего развития;
- составляет план реагирования на случай реализации стратегических рисков, учитывающий возможные сценарии изменения внешней и внутренней среды, действий конкурентов;
- проводит периодическую переоценку продуктовой стратегии в соответствии с тенденциями рынка;
- разрабатывает план инвестирования и разработки продукции с указанием источников финансирования и иных ресурсов, необходимых для достижения стратегических целей Компании.

Риски, связанные с деятельностью Компании

ОАО «УАЗ» своевременно и в полном объеме исполняет все лицензионные требования, каких-либо затруднений при продлении действия, имеющихся лицензий Эмитентом не прогнозируется.

Риск, связанный с возможной ответственностью Компании по долгам третьих лиц, в т.ч. дочерних обществ, низкий.

Риск возможности потери потребителей, на оборот с которыми приходится не менее 10 процентов общей выручки от продажи продукции предприятия, минимальный.

Эмитент систематически проводит мониторинг вероятных рисков и разрабатывает мероприятия, направленные на снижение указанных рисков и на устранение вероятной причины риска.

Использованные источники:

1. УАЗ // <http://www.uz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ОСНОВНЫЕ РЫНКИ СБЫТА КОМПАНИИ ОАО «УАЗ»

Аннотация. В статье рассматриваются и анализируются основные рынки сбыта компании УАЗ.

Ключевые слова: УАЗ, сбыт.

Основные рынки, на которых эмитент осуществляет свою деятельность: рынок национальный, наиболее перспективные регионы:

- Центр,
- Сибирь,

- Урал,
- Северо-Западный.

Основной спрос сосредоточен в крупных и средних городах.

Основной потребитель:

- частные лица (автомобиль для дачи, путешествий, хобби),
- бюджетные и коммерческие организации (служебный автомобиль для руководителей, патрульный автомобиль).

Основные рынки сбыта продукции:

- Российский рынок внедорожников (SUV): UAZ Hunter, UAZ Patriot (доля продаж продукции в общем объеме продаж в данном сегменте на рынке РФ за 1 квартал 2015 г – 3%);

- Российский рынок пикапов: автомобили семейства UAZ Pickup (доля продаж продукции в общем объеме продаж в данном сегменте на рынке РФ за 1 квартал 2015 г – 14%);

- Российский рынок легких коммерческих автомобилей (LCV): UAZ LCV & MPV (доля продаж продукции в общем объеме продаж в данном сегменте на рынке РФ за 1 квартал 2015 г – 18%).

Кроме того, ОАО «УАЗ» осуществляет поставки производимой техники на экспорт.

Продажи за 1 квартал 2015г всего модельного ряда UAZ на экспорт составили 607 а/м, что составляет снижение на 48% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.

Факторы, которые могут негативно повлиять на сбыт эмитентом его продукции (работ, услуг), и возможные действия эмитента по уменьшению такого влияния:

Положительные и негативные факторы в некоторой степени уравновесили друг друга, что является основой для умеренного роста по мере того, как происходит удовлетворение потребительского спроса.

Факторы, сдерживающие рост рынка:

- Экономическая нестабильность в Еврозоне и Украине;
- Введение утилизационного сбора, увеличивающего стоимость автомобиля;
- Высокая стоимость владения автомобилем.
- Нестабильный курс доллара.
- Снижение реальных доходов населения и потребительских настроений.

Факторы, способствующие росту рынка

- Меры государственного стимулирования (субсидирование кредитной ставки, субсидирование части производственных и общехозяйственных расходов).

Возможные действия Общества по уменьшению такого влияния:

- Развитие продуктовой линейки (разработка специальных версий)

- Качественное и количественное развитие дилерской сети (выход в новые регионы, открытие новых дилеров, обучение и улучшение инфраструктуры существующих)

Использованные источники:

1. УАЗ // <http://www.uz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

**АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ В СФЕРЕ ОСНОВНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ОАО «УАЗ»**

Аннотация. В статье рассматриваются основные тенденции развития основной деятельности и факторы на нее влияющие компании УАЗ.

Ключевые слова: УАЗ.

Автомобилестроение является ведущей отраслью машиностроения и одной из ключевых отраслей, влияющих на стабилизацию процессов экономического и социального развития общества, дает импульс развитию многих отраслей, стимулирует занятость населения, повышает товарооборот, укрепляет денежную систему, определяет потребность в продукции многих отраслей промышленности. Кризисные явления в экономике привели к снижению производства и потребления промышленной продукции.

За 2014 год по оперативным данным Федеральной службы государственной статистики РФ выпуск автомобилей всех типов в России составил 1 897,2 тыс. единиц, в том числе:

- 38 грузовых автомобилей 154 тыс. шт. (снижение к соответствующему периоду прошлого года - 25,7 %);
- легковых автомобилей 1 700,0 тыс. шт. (снижение к соответствующему периоду прошлого года - 9,7 %);
- автобусов 43,2 тыс. шт. (снижение к соответствующему периоду прошлого года - 18,2 %).

За 2014 год на ОАО «УАЗ» произведено 51 289 шт. автомобилей марки УАЗ, что на 18,0 % меньше чем за соответствующий период прошлого года.

За 1 квартал 2015 года по оперативным данным Федеральной службы государственной статистики РФ выпуск автомобилей всех типов в России составил 383,7 тыс. единиц, в том числе:

- грузовых автомобилей 23 тыс. шт. (к соответствующему периоду прошлого года - 23,3 %)
- легковых автомобилей 354,1 тыс. шт. (к соответствующему периоду прошлого года - 19,7 %)
- автобусов 6,6 тыс. шт. (к соответствующему периоду прошлого года - 16,5 %)

За 1 квартал 2015 года на ОАО «УАЗ» произведено 10 925 шт. автомобилей марки УАЗ, что на 83 % больше чем за соответствующий период прошлого года.

На деятельность эмитента и ее результаты могут повлиять следующие факторы:

Внешние:

1) ситуация на рынках сбыта и закупок:

негативные факторы:

- конкуренция с импортом новых и подержанных автомобилей;
- переориентация населения, как одной из основных групп потребителей, на иномарки;

позитивные факторы:

- создание и развитие совместных производств с ведущими зарубежными фирмами;
- государственная поддержка платежеспособного спроса на продукцию;

- снижение негативного фактора конкуренции импортных автомобилей в условиях слабого рубля.

Внутренние:

- профессионализм менеджеров;
- повышение технического уровня и улучшение потребительских свойств выпускаемой продукции.

Для роста конкурентоспособности автомобилей, производимых на ОАО «УАЗ» проводится работа по дальнейшей оптимизации производственных процессов, продолжению внедрения на каждом участке производственной системы, осуществлению мероприятий по сокращению издержек, организации производства автомобилей на уровне мировых стандартов.

Конкуренцию продукции ОАО «УАЗ» составляет продукция отечественных производителей:

- ОАО «ГАЗ», г. Нижний Новгород;
- ОАО «АВТОВАЗ», г. Тольятти.

Основные конкуренты в классе SUV (сегмент легковых внедорожников):

Конкуренты UAZ Patriot:

- Great Wall Hover;
- SsangYong Kyron;

Конкуренты UAZ Hunter:

- Chevrolet Niva;
- LADA 4x4 (BA3-21214, BA3-2131).

Конкуренты UAZ Pickup:

- Great Wall Wingle;

Конкуренты в классе LCV&MPV (сегмент коммерческих автомобилей:

- ГАЗ Газель;
- ГАЗ Соболь.

Для большинства российских покупателей стоимость автомобиля и цена его обслуживания все еще являются основными факторами при его покупке. Однако эксперты и участники рынка отмечают, что потребители все большее внимание начинают уделять качеству автомобилей, безопасности и его потребительским свойствам. ОАО «УАЗ» постоянно работает над повышением качества производимых автомобилей и улучшением их потребительских свойств, при этом предлагая своим потребителям доступный в своем ценовом сегменте продукт.

Использованные источники:

1. УАЗ // <http://www.uaz.ru/>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния воздушного транспорта России, используя методы экономического анализа.

Ключевые слова: транспорт, воздушный транспорт

Воздушный транспорт - самый быстрый и в то же время самый дорогой вид транспорта. В транспортной системе современной России воздушный транспорт, является одним из основных видов пассажирского транспорта. Рынок авиаперевозок после долгого периода спада снова начал развиваться, повышается качество услуг, идут реконструкции аэропортов, для того чтобы соответствовать международному уровню. Увеличивается количество рейсов, обновляется парк воздушных судов, внедряется новое навигационное оборудование.

Воздушный транспорт перевозит пассажиров параллельно почти всем основным направлениям железных дорог. При этом доля воздушных перевозок больше железнодорожных на линиях от Москвы до Екатеринбурга и Новосибирска и далее на восток, а также от Москвы до Сочи, Минеральных Вод, столиц стран СНГ. Основные пассажиропотоки концентрируются в восточном (Сибирь и Дальний Восток) направлении.

Для большей наглядности, приведем структуру основных видов транспорта по пассажирообороту (см. рис. 1).

Из данной диаграммы видно, что большую часть по пассажирообороту занимает воздушный транспорт, далее идут железнодорожный и автомобильный транспорт. Это также показывает важность и значимость воздушного транспорта для населения.

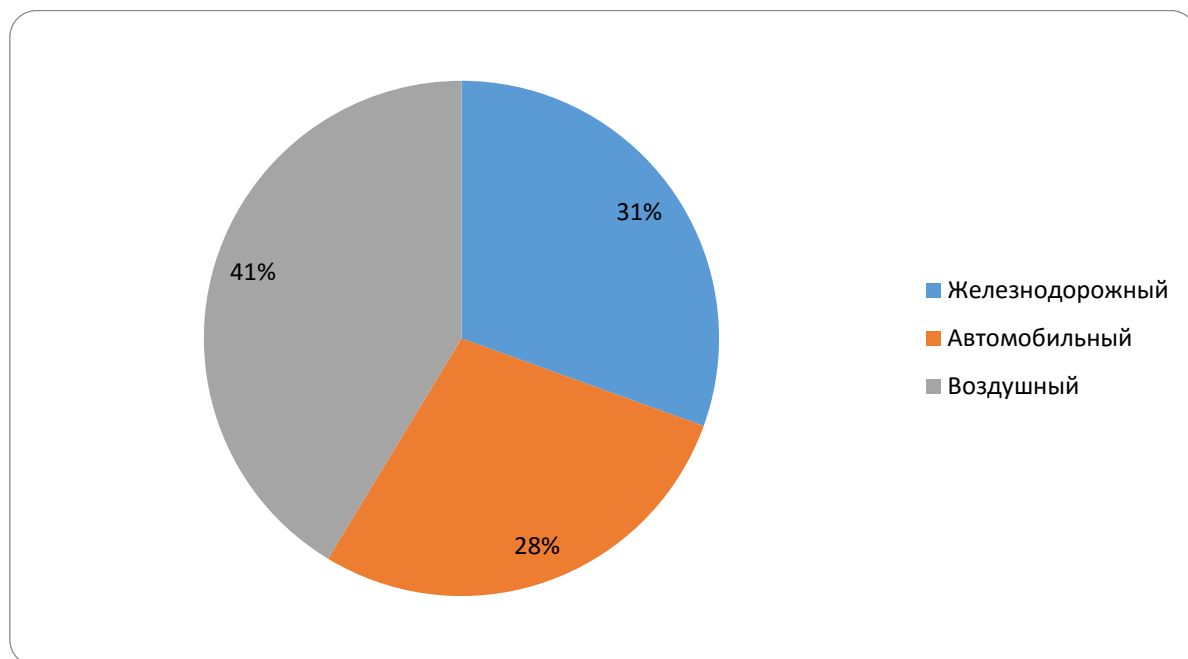


Рис. 1. Структура транспорта по пассажирообороту в 2014г.

Источник: составлено автором по данным Росстат.

На пассажирооборот прямо влияют такие факторы, как ВВП на душу населения и средняя заработная плата в РФ. Приведем ниже диаграмму, на которой отчетливо видно, как с увеличением всех выше перечисленных факторов, увеличивается и пассажирооборот.

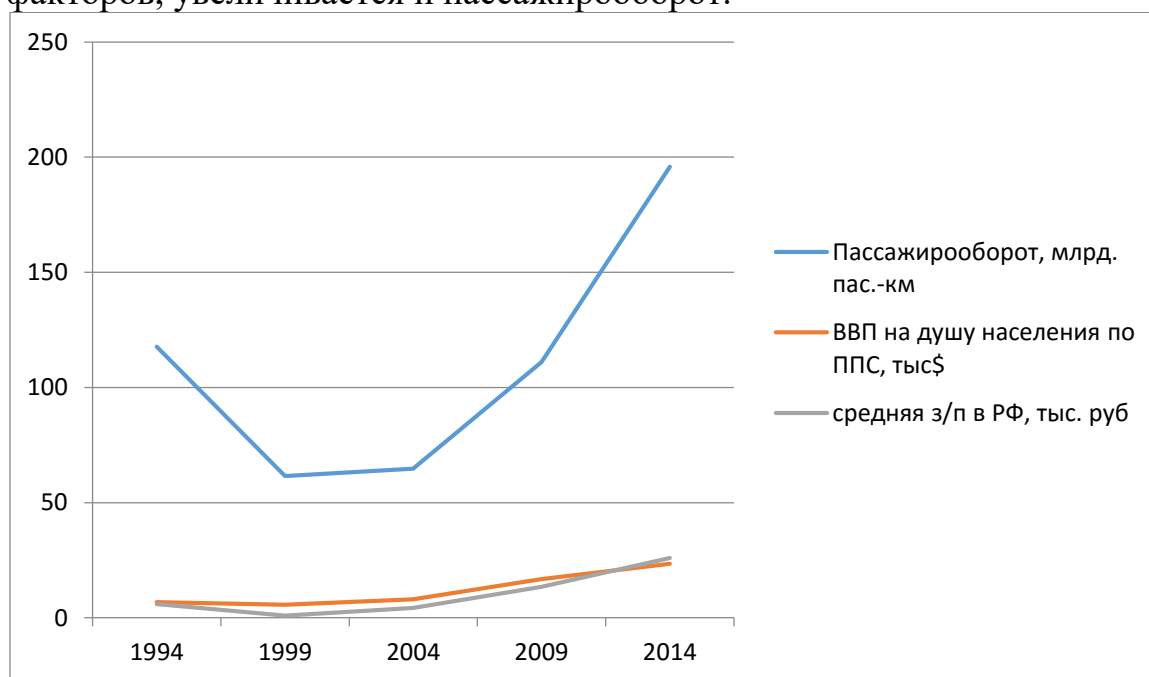


Рис. 2. Взаимосвязь между пассажирооборотом и факторами.

Источник: составлено автором по данным Росстат.

По данным Росстат составим табл. 1.

Таблица 1

Пассажирооборот воздушного транспорта РФ с 2005 по 2014гг., млрд.
пас.-км.

<i>Год</i>	<i>Пассажирооборот воздушного транспорта РФ, млрд. пас.-км</i>
1	2
2005	71,1
2006	83
2007	85,8
2008	93,9
2009	111
2010	122,6
2011	112,5
2012	147,1
2013	166,8
2014	195,8

Источник: составлено автором по данным Росстат.

Таблица 2

Рост пассажинооборота воздушного транспорта РФ с 2005 по 2014гг.,
млрд. пас.-км.

<i>Год</i>	<i>Пассажинооборот воздушного транспорта РФ, млрд. пас.-км.</i>	<i>Рост, млрд. пас.-км.</i>	
		<i>Цепной</i>	<i>Базисный</i>
1	2	3	4
2005	71,1	—	—
2006	83	11,9	11,9
2007	85,8	2,8	14,7
2008	93,9	8,1	22,8
2009	111	17,1	39,9
2010	122,6	11,6	51,5
2011	112,5	-10,1	41,4
2012	147,1	34,6	76
2013	166,8	19,7	95,7
2014	195,8	29	124,7

Источник: составлено автором по данным Росстат.

Таким образом, минимальное значение пассажинооборота воздушного транспорта РФ было в 2005 году и равно 71,1 млрд. пас.-км, а максимальное значение – в 2014 году и равно 195,8 млрд. пас.-км. Из таблицы 1 также отчетливо видно, что в период с 2010 по 2011 значение пассажинооборота резко упало (со 122,6 млрд. пас.-км до 112,5 млрд. пас.-км), однако до 2010 это значение постоянно росло.

На рис. 3 и рис. 4 соответственно отображен темп роста и темп прироста пассажирооборота воздушного транспорта РФ относительно 2005 года в процентах.

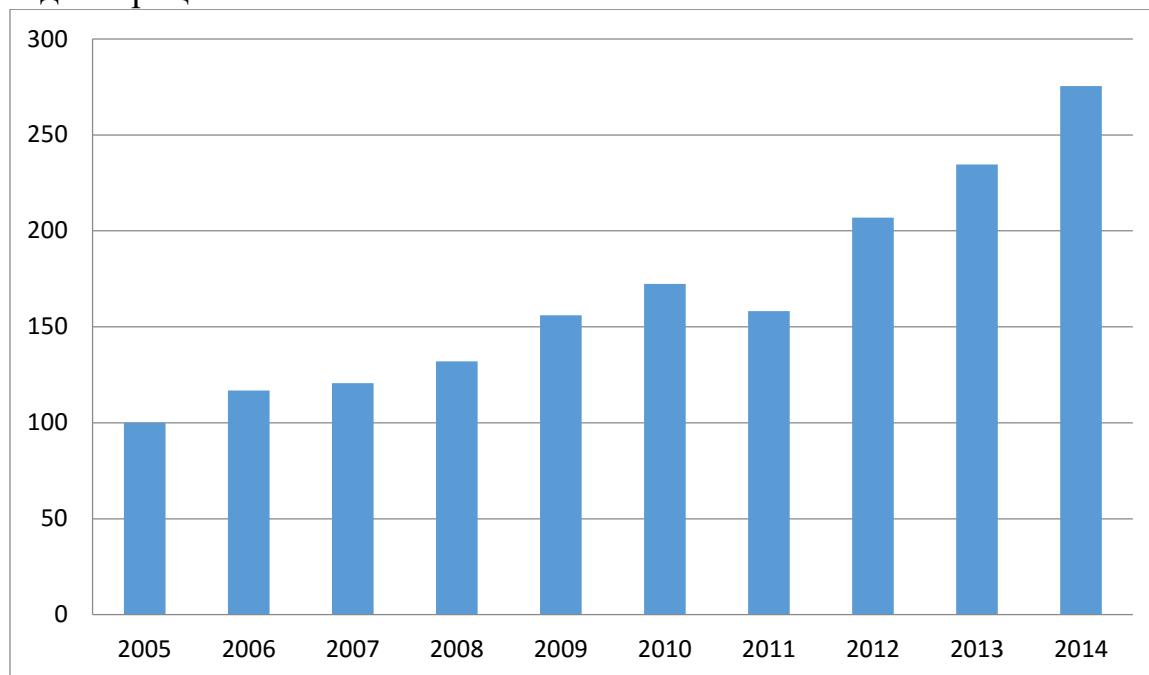


Рис. 3. Темп роста пассажирооборота транспорта РФ относительно 2005 года, %

Источник: составлено автором

Темп роста – это отношение последующего значения показателя к предыдущему (цепные темпы роста) или постоянному, принятому за базу сравнения (базисные темпы роста).

В данном случае рассчитывался базисный темп роста, и за базисный был принят 2005 год. Таким образом, пассажирооборот в 2014 году относительно 2005 года возрос в 2,75 раза, что значительно показывает развитие воздушного транспорта в РФ.

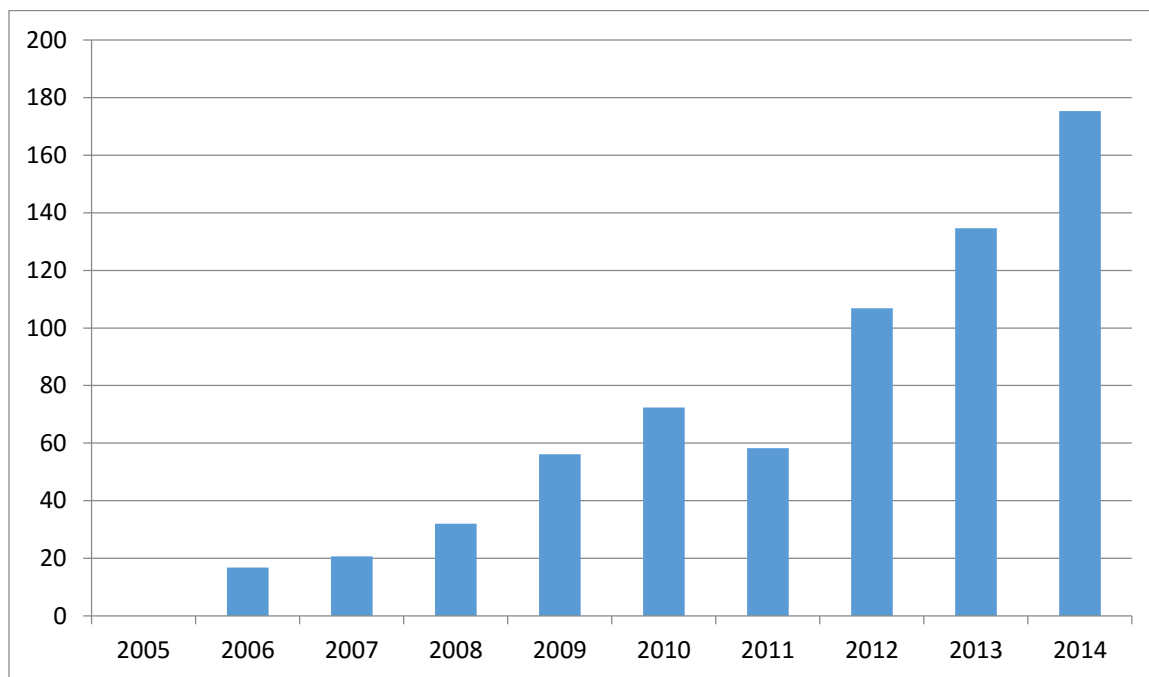


Рис. 4. Темп прироста пассажирооборота воздушного транспорта РФ относительно 2005 года, %

Источник: составлено автором.

Темп прироста обычно выражается в процентах и показывает, на сколько процентов увеличился (+) или уменьшился (-) текущий уровень по сравнению с базисным, за базисный год был принят 2005 год также, как и в расчете темпа роста. Так, пассажирооборот в 2014 году по сравнению с 2005 годом увеличился на 175,39 %.

Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПАССАЖИРОПОТОКА НА ВОЗДУШНОМ ТРАНСПОРТЕ

Аннотация. В статье составляется прогноз пассажиропотока на воздушном транспорте на 2015 г., используя методы экстраполяции.

Ключевые слова: транспорт, воздушный транспорт, прогноз.

Для составления прогноза пассажиропотока составим табл. 1 с исходными и расчетными данными.

Таблица 1.

Прогноз пассажирооборота воздушного транспорта РФ методом скользящей средней

Год	Пассажирооборот воздушного транспорта, млрд пас.-км (Y_t)	Скользящая средняя(m)	Расчет ошибки
2005	71,1	—	—

2006	83	79,97	3,6546
2007	85,8	87,57	-2,0591
2008	93,9	96,90	-3,1949
2009	111	109,17	1,6517
2010	122,6	115,37	5,8999
2011	112,5	127,40	-13,2444
2012	147,1	142,13	3,3764
2013	166,8	169,90	-1,8585
2014	195,8		
2015	179,6		

Источник: рассчитано автором по данным Росстат

Прогнозное значение определяется по формуле :

$$Y_{t+1} = m_{t-1} + 1/n * (y_t - y_{t-1}) \quad (1)$$

где: $t+1$ – прогнозный период,

t – период, предшествующий прогнозному

y_{t+1} – прогнозируемый показатель

m_{t-1} – скользящая средняя за 2 периода до прогнозного

n – число уровней, входящих в интервал сглаживания

y_t –

фактическое значение исследуемого явления за предшествующий период y_{t-1}

– фактическое значение исследуемого явления за 2 периода, предшествующих прогнозному

$$\text{Прогноз на 2015} = 169,9 + \frac{195,8 - 180,72}{3} = 179,6$$

Таблица 2.

Прогноз пассажирооборота воздушного транспорта РФ методом
экспоненциального сглаживания

Год	Пассажирооборот воздушного транспорта, млрд пас.-км (Y_t)	Экспоненциальная взвешенная (U)
2005	71,1	118,96
2006	83	109,39
2007	85,8	104,11
2008	93,9	100,45
2009	111	99,14
2010	122,6	101,51
2011	112,5	105,73
2012	147,1	107,08
2013	166,8	115,09
2014	195,8	125,43
2015		

Прогнозное значение определяется по формуле :

$$U_{t+1} = a * Y_t + (1-a) * U_t \quad (2)$$

где: $t+1$ – прогнозный период

t – период, предшествующий прогнозному

U_{t+1} – прогнозируемый показатель
 a – параметр сглаживания
 y_t – фактическое значение исследуемого показателя за период, предшествующий прогнозному
 U_t – экспоненциальная взвешенная средняя для периода, предшествующего прогнозному

$$a = \frac{2}{n + 1}, (3)$$

$$a = \frac{2}{10 + 1} = 0,18$$

$$U = \frac{\sum Y_t}{n} = \frac{1189,6}{10} = 118,96$$

Прогноз на 2015г. 139,5

Таблица 3.

Прогноз пассажирооборота воздушного транспорта РФ методом наименьших квадратов

Год	Пассажирооборот воздушного транспорта, млрд пас.-км (Y_f)	Условное обозначение времени (x)	$Y_f * x$	x^2	Y_p	Расчет средней относительной ошибки
2005	71,1	1	71,1	1	62,2	12,6
2006	83	2	166	4	74,8	55,0
2007	85,8	3	257,4	9	87,4	66,0
2008	93,9	4	375,6	16	100,0	73,4
2009	111	5	555	25	112,6	79,7
2010	122,6	6	735,6	36	125,3	83,0
2011	112,5	7	787,5	49	137,9	82,5
2012	147,1	8	1176,8	64	150,5	87,2
2013	166,8	9	1501,2	81	163,1	89,1
2014	195,8	10	1958	100	175,8	91,0
Итого	1189,6	55	7584,2	385	1189,6	719,5

Прогнозное значение определяется по формуле:

$$y_{t+1} = a * X + b \quad (4)$$

где:

$t + 1$ – прогнозный период;

$yt+1$ – прогнозируемый показатель;

a и b - коэффициенты;

x - условное обозначение времени.

Расчет коэффициентов a и b осуществляется по следующим формулам:

$$a = \frac{\sum_{i=1}^n (Y\phi * X) - \frac{(\sum_{i=1}^n X * \sum_{i=1}^n Y\phi)}{n}}{\sum_{i=1}^n X^2 - \frac{(\sum_{i=1}^n X^2)}{n}} \quad (5)$$

$$a = \frac{7584,2 - \frac{55 * 1189,6}{10}}{385 - \frac{55^2}{10}} = 12,62$$

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n Y\phi}{n} -$$

$$\frac{a * \sum_{i=1}^n X}{n} \quad (6)$$

$$b = \frac{1189,6}{10} - \frac{12,62}{10} = 49,53$$

$$\text{Прогноз на 2015г.} = 12,62 * 11 + 49,53 = 188,4$$

Таблица 4.

Сравнение значений пассажирооборота по методам прогнозирования

Год	Пассажирооборот воздушного транспорта РФ, млрд. пас.-км		
	Метод скользящей средней	Метод экспоненциального сглаживания	Метод наименьших квадратов
2015	179,6	139,5	188,4

Таким образом, в результате произведенных расчетов метод скользящей средней показал оптимальный результат. А значит, прогноз на 2015 год составляет 179,6 млрд. пас.-км.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния российского потребительского рынка, а также сопоставление показателей с аналогичными показателями европейских стран.

Ключевые слова: рынок, Россия, автомобили, малый бизнес.

В настоящее время потребительский рынок любой страны является одним из приоритетных источников формирования ресурсного потенциала национальной экономики. При этом перспективы развития указанной сферы зависят от результата, как правило, положительного влияния соответствующих макроэкономических факторов.

Необходимо отметить, что спрос на потребительские товары является существенным фактором, поддерживающим рост экономики страны. Однако замедление динамики роста доходов российского населения, а также значительный уровень инфляции не могут не сказываться на динамике потребительского рынка.

По данным Росстата в 2010-2012 гг. экономическая активность практически всех участников рынка повысилась, что, в свою очередь, способствовало переходу динамики торговли в положительную зону. Конечно же, увеличению объемов торгового оборота способствовали позитивная динамика реальных располагаемых денежных доходов населения, проведенная индексация заработных плат и пенсий, сдержанные инфляционные темпы, что в совокупности усиливало возможности удовлетворения ранее отложенного спроса.

Прирост оборота розничной торговли составил:

- в 2010 году 6,5%;
- в 2011 году – 7,1%;
- в 2012 году – 6,3%.

В 2013 году ситуация изменилась при чем не в лучшую сторону. В результате снижения покупательской активности населения, закрепитованности населения способствовали дестабилизации потребительского рынка. В результате прирост оборота розничной торговли в 2013 г. составил почти 4% по сравнению с 2012 г.

В 2014 г. динамика потребительского рынка продолжала снижаться в результате политического кризиса на Украине, ослаблении рубля и контрсанкций, которые были введены Правительством РФ.

По данным Минэкономразвития в 2014 г. темп прироста оборота розничной торговли по сравнению с аналогичным периодом 2013 года составил лишь 2,5%. При этом среднегодовой прирост торгового оборота за период 2010-2014 гг. составил чуть более 5% (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика прироста (снижения) оборота розничной торговли и общественного питания, %

	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2009
Оборот розничной торговли	6,5	7,1	6,3	3,9	2,5	29,1

Пищевые продукты, включая напитки, и табачные изделия	5,1	3,4	3,6	2,6	-0,1	15,4
Непродовольственные товары	8,0	10,8	8,6	4,9	4,7	42,7

Источник: составлено автором по данным Минэкономразвития РФ.

В России доля сектора торговли в объеме валовой добавленной стоимости страны выше, чем в европейских странах (см. рис. 1). В последние годы розничная торговля в России, несмотря на замедление динамики, развивалась более высокими темпами по сравнению со многими зарубежными странами. Российский уровень потребления пока что заметно опережает зрелые рынки стран Европы, что происходит за счет сокращения объемов сбережений, роста трат на потребительские товары и выплат по кредитам. (Минэкономразвития РФ)

В 2013 году в структуре использования денежных доходов населения доля расходов на покупку товаров стала сокращаться, в связи со смещением модели потребления домохозяйств в формат накоплений и сбережений. В 2012 г. объем покупок составил 57%, в 2013 - 56% от общей суммы всех денежных доходов населения.

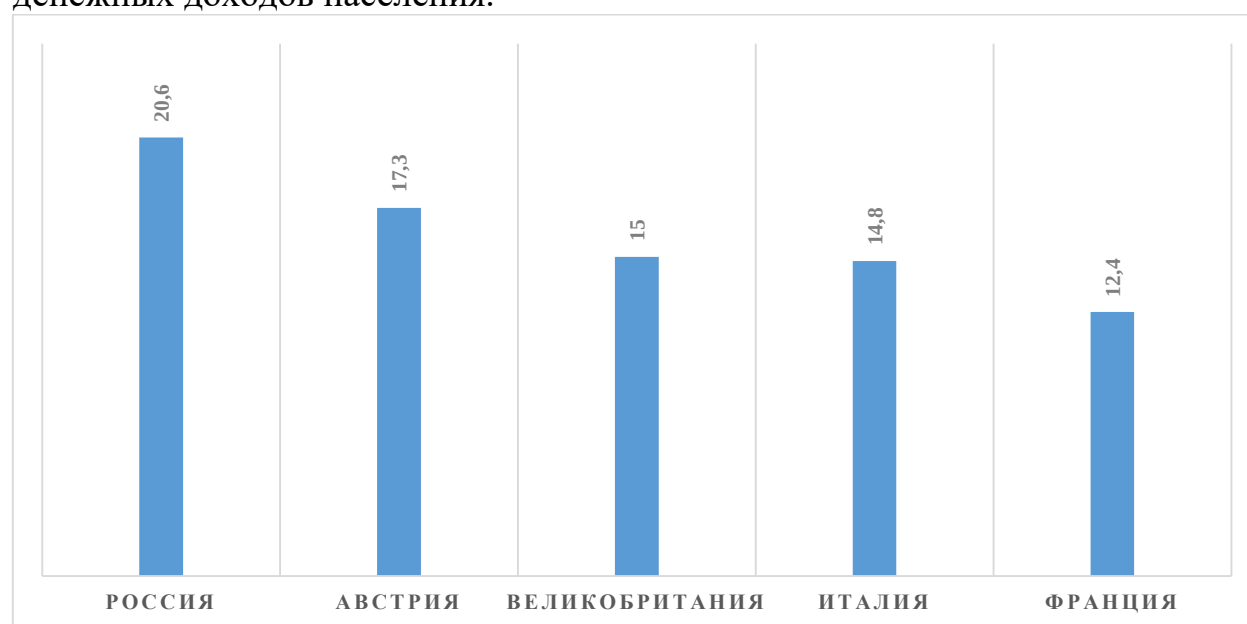


Рис. 1. Доля торговли в структуре валовой добавленной стоимости в текущих ценах, %

Источник: составлено автором по данным Минэкономразвития РФ.

В 2014 году, в результате обесценивания рубля и роста инфляции, население увеличило расходы на потребительские товары:

- рост объема денежных доходов населения составил 7% по сравнению с 2013 годом;
- рост объема покупок - 9%;
- уменьшение сбережений - 1,4% (с учетом валюты).

В структуре использования денежных доходов населения доля расходов на покупку потребительских товаров увеличилась и составила 57% (в 2013 году – 56%), доля сбережений (без учета валюты) уменьшилась с 10% в 2013 г. до 7 % в 2014 г.

Вместе с тем в России доля расходов на покупку продуктов питания существенно выше, чем в развитых странах мира. Так, если в России по результатам международных сопоставлений ВВП (последние данные Росстата за 2011 год) доля расходов на продукты питания и безалкогольные напитки в фактического конечного потребления домашних хозяйств составляет 25,3 %, то в Великобритании – 7,2 %, Германии – 9 %, Франции – 10,2 %, США – 6,0 %, Японии – 11,3%. (см. рис. 2) (Минэкономразвития РФ)

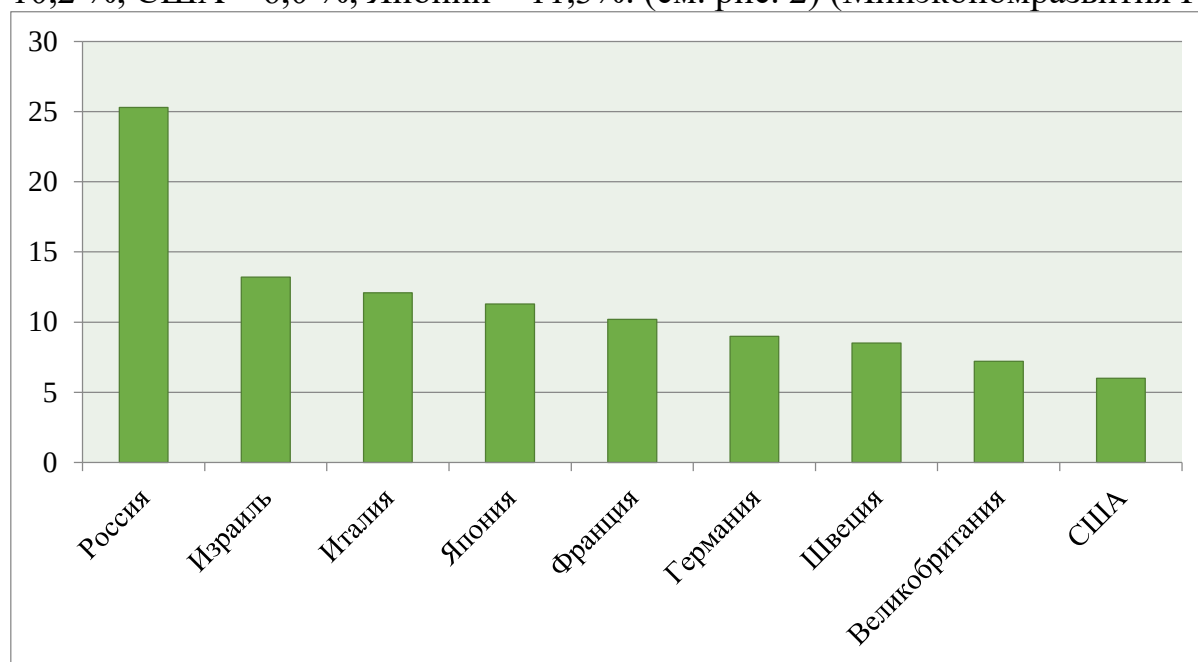


Рис. 2. Доля расходов домашних хозяйств на продукты питания, %
Источник: составлено автором по данным Минэкономразвития РФ.

Использованные источники:

1. Министерство экономического развития Российской Федерации URL: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения: 24.06.2015).

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
МАДИ*

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния российского розничного рынка потребительских продуктов и услуг.

Ключевые слова: рынок, Россия, автомобили, малый бизнес.

Объем оборота розничной торговли продуктами питания определяется возможностями сельского хозяйства страны, уровнем развития пищевой промышленности, объемами и структурой импорта, ростом доходов

населения, динамикой цен. В 2010-2013 гг. оборот розничной торговли увеличился более чем на 15%. Объемы продаж продовольственных товаров стали сокращаться, и этот процесс наблюдался с мая 2014 года. В результате по итогам года по сравнению с 2013 годом оборот розничной торговли пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий сократился на 0,1 процента. Одним из основных факторов снижения оборота пищевых продуктов стал рост цен на них после введения санкций. Цены на продовольственные товары опередили инфляцию и выросли в декабре 2014 г. по сравнению с декабрем 2013 г. на 15,4 %, что более чем в 2 раза выше аналогичного показателя прошлого года – 7,3 %, и, как следствие, привели к сокращению их потребления низкодоходными группами населения. (Минэкономразвития РФ)

Повседневные потребительские расходы выросли в номинальном выражении на 24 % по сравнению с ноябрем 2014 года. Это самый высокий предновогодний рост за весь период наблюдений Ромир. На рынке крупной бытовой и компьютерной техники в декабре случился бум продаж в результате ажиотажного спроса. За две недели были распроданы товары, не находившие своего покупателя предыдущие 11 месяцев. В декабре 2014 г. спрос на легковые автомобили на 52% превысил показатель аналогичного периода 2013 г. В итоге рост продажи в 2014 г. составил почти 6%. Несмотря на принимаемые меры по увеличению производства продуктов питания и наращиванию объемов продаж, Россия отстает от развитых стран по потреблению продуктов питания (по последним данным ФАО ООН, среднесуточное потребление калорий на душу населения в России составило 3 172, в Австрии – 3 800, Германии – 3 549, Великобритании – 3 432, Франции – 3 531, США – 3 688). (Минэкономразвития РФ)

По данным Минэкономразвития Россия отстает от развитых стран по наличию у населения предметов длительного пользования. Так, по легковым автомобилям в России на 100 домашних хозяйств приходится 57 автомобилей, тогда как в Германии – 97, США – 105, Франции – 108, Японии – 141, по телевизорам – в России – 178 штук, в США – 280, Японии – 219, по персональным компьютерам – в России – 72 штуки, Японии – 116 штук. В 2014 г. в результате введения санкций в розничной торговле был пересмотрен ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров с целью перераспределения спроса в сторону более дешевых аналоговых товаров.

Изменения в ассортиментной политике сказались на структуре товарных ресурсов. В структуре товарных ресурсов розничной торговли (см. табл. 1) доля импортных товаров постепенно снижается, но остается высокой. Если в I квартале 2014 г. она составляла 43 %, то во II и III кварталах – 41 % (I, II и III кварталы 2013 г. – 44 %). В объеме товарных ресурсов продовольственных товаров в I квартале 2014 г. доля импорта

составила 36 % (I квартал 2013 г. – 36 %), во II квартале – 33 % (35 %), III квартале – 32 % (35 %).

Таблица 1

Структура товарных ресурсов розничной торговли, %

Вид	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Товарные ресурсы розничной торговли	100	100	100	100	100	100
Собственное производство	59	56	54	56	56	58
В т.ч. продовольственные товары	67	66	67	66	64	66
Поступление по импорту	41	44	43	43	44	42
В т.ч. продовольственные товары	33	34	33	34	36	34

Источник: составлено автором по данным Минэкономразвития РФ.

Достаточно высокая доля товаров импортного производства:

- обеспечивает сбалансированность спроса и предложения на потребительском рынке товаров;
- способствует созданию необходимой конкурентной среды;
- оказывает негативное влияние на формирование баланса ресурсов с точки зрения высокой степени зависимости рынка товаров от внешнеэкономической конъюнктуры. (см. табл. 2)

В общем объеме товарных ресурсов некоторых непродовольственных товаров доля импорта составляет 80%. Снижение этой доли будет происходить за счет увеличения объемов российского производства. (см. табл. 3)

В 2014 году оборот розничной торговли на 91% формировался торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность вне рынка, что на 0,8% выше показателя 2013 г. (см. рис. 1)

В 2014 году крупные и средние предприятия потребительского рынка формировали 43% оборота розничной торговли (в фактических ценах), что на 2% выше аналогичного показателя 2013 г.

Таблица 2

Доля импорта в товарных ресурсах продовольственных товаров, %

Вид товара	2010	2011	2012	2013	2014
Мясо и птица	33,7	30	30,3	26,5	20
Говядина	64,5	59,5	59,9	58,9	59,7

Свинина	46,8	42,8	41,3	31	17,4
Мясо птицы	18,2	12,5	14	13	10
Масло	32,3	32,5	34,2	35,8	35,9
Сыр	47,4	46,1	47,8	48	40,7
Мука	0,9	1	0,7	1,5	1
Крупа	2,2	2	1,4	1,8	0,6
Масло растительное	23,9	22	16,3	19	14,7
Молоко и сливки	60,1	40,7	48,4	60,4	47,3

Источник: составлено автором по данным Минэкономразвития РФ.

Таблица 3

Доля импорта в товарных ресурсах непродовольственных товаров, %

Вид товара	2010	2011	2012	2013
Обувь кожаная	88,8	90,6	89,3	89,5
Машины стиральные бытовые	49	44,6	41,4	28,5
Холодильники и морозильники	37,9	36,7	35,8	35,4
Лекарственные средства	72,9	70,9	69,2	70,1
Автомобили легковые	41,5	38,7	37,3	32,9

Источник: составлено автором по данным Минэкономразвития РФ.

Развитие крупных и средних предприятий торговли связано с развитием розничных торговых сетей. Доля сетевой торговли в обороте розничной торговли постоянно увеличивается. В 2010 г. на сетевые структуры приходилось 17,5 % оборота, то в 2014 г. – 22,7%. Это существенно ниже показателей многих стран, где на ограниченное число сетей приходится от 70 до 90 % товарооборота.

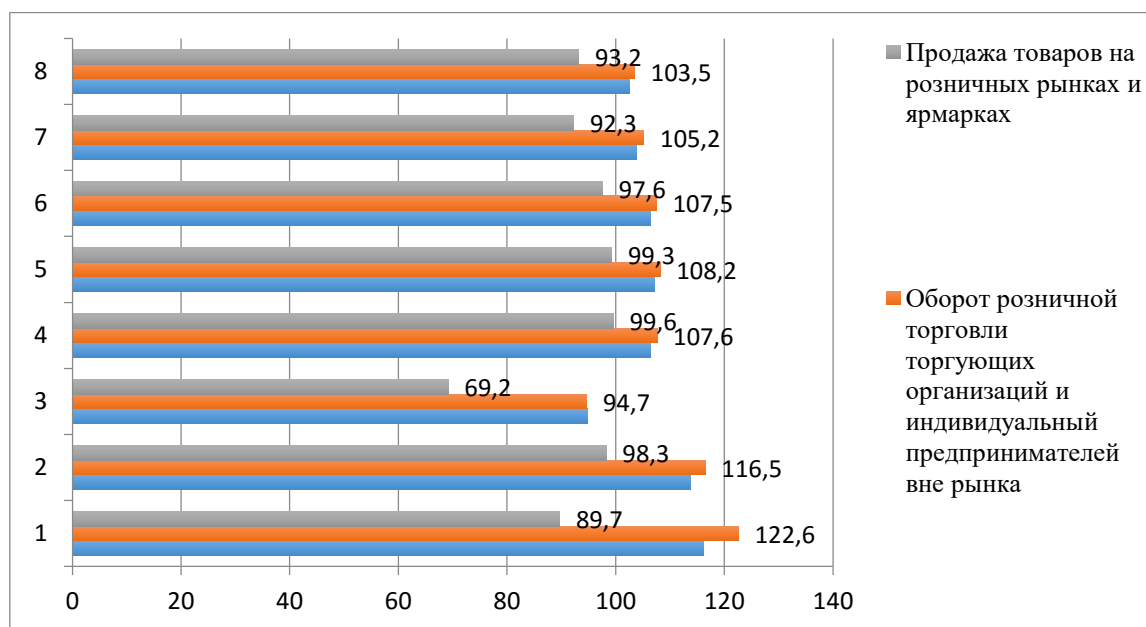


Рис. 1. Оборот розничной торговли, %

Источник: составлено автором по данным Минэкономразвития РФ.

Основными субъектами хозяйствования на рынках являются индивидуальные предприниматели. Однако доля торговых мест, которые им выделяют, постоянно снижается: на 01.10.2014 г. - 175 тыс. индивидуальных предпринимателей, что на 19% меньше, чем на аналогичную дату 2013 г.

Использованные источники:

1. Министерство экономического развития Российской Федерации URL: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения: 24.06.2015).
2. Исследовательский холдинг Ромир URL: <http://romir.ru/> (дата обращения: 24.06.2015).

Польдяева Е.А.
студент 3го курса

Сулацкова А.И.
студент 3го курса

Костина А.В.
студент 3го курса

экономический факультет
МГУ. им. Н.П.Огарева

Россия, г. Саранск

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация:

В данной статье рассматриваются особенности оптимизации налогообложения некоммерческих организаций. Особое внимание уделено насущным проблемам налогообложения некоммерческих организаций.

Ключевые слова: налогообложение, некоммерческие организации, оптимизация налогообложения, юридические лица, физические лица.

Вопросы налогообложения некоммерческих организаций представляются достаточно сложными ввиду наличия для них исключений из общих правил налогообложения, требования для подобных организаций особых процедур налогового учета, существующих сложностей в реализации налоговой политики. Следствием этого становятся специфические правила налоговой политики и налогового администрирования для некоммерческих организаций, более сложные, чем по отношению к остальным налогоплательщикам.

Некоммерческие организации могут создаваться в различных организационно-правовых формах, многие из которых имеют серьезные различия между собой по способам формирования имущества, по наличию и порядку выплат различных взносов, по дифференциации прав и обязанностей членов и участников, по возможности и способам осуществления предпринимательской деятельности и другим параметрам. Ввиду такой разнородности становятся понятными трудности в разработке и реализации единой государственной политики в отношении всех этих организаций в области налогообложения.

Некоммерческие юридические лица делятся на организации, созданные для получения общественной выгоды, и организации, созданные для выгоды ее членов. Для первого типа организаций основным источником финансирования служат добровольные пожертвования лиц и различные формы государственной поддержки. Коммерческая деятельность некоммерческих организаций также является источником финансирования основной деятельности, однако ее удельный вес невелик.

Некоммерческие организации второго типа финансируются за счет взносов собственных членов, реже - за счет реализации продукции или дохода от размещения временно свободных средств в активы, приносящие доход (например, ценные бумаги). Многообразие источников финансирования деятельности некоммерческих организаций и зависимость от учредителей, попечителей, доноров и иных лиц также представляется фактором, усложняющим порядок налогообложения последних.

При исследовании вопросов о режиме налогообложения некоммерческих организаций необходимо учитывать ряд характерных особенностей данного вида юридических лиц.

Во-первых, некоммерческие организации чаще всего создают или реализуют общественные блага или услуги, направленные на удовлетворение потребностей большого количества людей (социальные услуги малоимущим гражданам, инвалидам, услуги в области здравоохранения, образования, науки, культуры). Кажущегося в этом случае дублирования функций органов государственной власти или государственных организаций не происходит, а имеет место дополнение

соответствующих функций. Некоммерческие организации в данном случае представляют интересы тех групп населения, которые не в полном объеме охвачены государственной политикой. К примеру, они реализуют интересы меньшинства избирателей, которые не были учтены при создании системы государственного обеспечения населения общественными благами согласно выбору большинства избирателей. Деятельность подобных организаций способствует улучшению экономики благодаря добровольному объединению средств части граждан для создания общественного блага.

Во-вторых, особого внимания требует отсутствие собственников у некоммерческой организации, имеющих право на получение или распределение прибыли от деятельности. Данное обстоятельство позволяет говорить о невозможности отнесения доходов некоммерческой организации к доходам физических лиц вообще, поэтому они не должны подлежать налогообложению с точки зрения концепции налогообложения «всеобъемлющего дохода». Еще одной отличительной чертой некоммерческих организаций является цель их создания, а именно отсутствие ориентации на извлечение прибыли. Их задача состоит в том, чтобы обеспечивать реализацию общественных благ, максимизируя благосостояние общества в целом или отдельных групп населения, а не прибыль, к чему стремятся все коммерческие предприятия.

В-третьих, часто некоммерческие организации создаются для реализации интересов группы физических или юридических лиц (профсоюзы, биржи, спортивные общества), а находятся под общественным контролем коллегиальных органов в составе авторитетных в данной области граждан. В то же время некоммерческие организации являются основой гражданского общества благодаря своей функции общественного контроля над действиями властей и возможности решать общественно важные проблемы, повышая эффективность предоставления общественных благ.

Разработка предложений в области оптимизации принципов налогообложения является вопросом сложным и кропотливым в связи с отсутствием идеального решения, обеспечивающего одновременно эффективность, справедливость и простоту администрирования. Для некоммерческих организаций дело обстоит еще сложнее в виду многообразия и специфичности сфер деятельности, условий функционирования и принятия решений. Необходимо иметь в виду, что контроль над деятельностью некоммерческих организаций осуществлять сложнее, в виду чего повышается риск различных злоупотреблений. Однако важным является и понимание того, что ужесточение условий и порядка налогообложения некоммерческих организаций может дать толчок к снижению интереса к данному виду организаций вообще.

При анализе оптимизации принципов налогообложения некоммерческих организаций нужно иметь в виду, что существенной особенностью данного типа организаций является наличие особых целей,

отсутствие собственников и возможность получать доходы от ведения предпринимательской деятельности, не связанной с уставной.

При этом основным принципом оптимизации налогообложения некоммерческих организаций выступает именно характеристики основной (указанной в уставе) цели их деятельности. Идентификация деятельности, связанной и не связанной с реализацией уставной цели создания некоммерческой организации, а также необходимость разделения учета по доходам и расходам от подобной деятельности являются ключевым фактором для их налогообложения. Так же в практике российского налогообложения имеет место включение в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль всего дохода от всей предпринимательской деятельности, в том числе связанной с основными целями.

Относительно оптимизации принципов налогообложения налогом на прибыль существует две точки зрения. Первая предлагает полное освобождение от уплаты данного налога, а вторая - сохранение существующего режима с наличием особого режима налогообложения для целевых поступлений в рамках целевого финансирования. В наиболее общем виде варианты налогообложения доходов от предпринимательской деятельности должны зависеть от нескольких условий:

- области создания некоммерческой организации и осуществления уставной деятельности должно соответствовать закону (образование, здравоохранение, наука и культура, социальная поддержка населения и т. д.);
- некоммерческая организация вправе получать доходы от коммерческой деятельности двух видов: во-первых, от предпринимательской деятельности, связанной с осуществлением основной деятельности организации, и, во-вторых, от предпринимательской деятельности в виде пассивного инвестирования временно собственных средств;
- для некоммерческих организаций целесообразно установить ограничения на использование расходов, не учитываемых для целей налогообложения налогом на прибыль в соответствии с гл. 25 НК РФ, за исключением расходов на осуществление капитальных вложений.

Относительно НДС можно отметить, что целесообразным представляется предоставление льгот, дифференцирующихся по видам услуг, а не по статусу оказывающей ее организации. Главными принципами по оптимизации налогообложения по НДС являются следующие:

- наличие освобождения по НДС реализации товаров (работ, услуг), осуществляемых коммерческими организациями инвалидов предоставляется нецелесообразным (не путать с общественными организациями инвалидов);
- предлагается распространить освобождение по НДС для некоммерческих организаций, осуществляющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, вне зависимости от факта их финансирования из бюджета (что является условием для освобождения в нынешней ситуации);

-более четкая идентификация договоров на производство консультационных услуг и НИОКР в связи с тем, что выполнение одной и той же работы в рамках этих различных договоров служит условием обложения НДС или соответствующего освобождения;

- следует предоставлять одинаковый режим налогообложения для государственных и негосударственных некоммерческих организаций, занимающихся оказанием услуг по уходу за больными, инвалидами, престарелыми (сейчас освобождаются от уплаты НДС только государственные организации, оказывающие подобные услуги).

Таким образом, можно констатировать тот факт, что оптимизация основных принципов налогообложения некоммерческих организаций является насущной и важной проблемой сегодняшней РФ. Наличие несовершенства соответствующего законодательства создает предпосылки для различных злоупотреблений, и служит фактором непонимания между представителями некоммерческих организаций и органов налогового контроля. Актуальность и дискуссионность данного вопроса дает надежду на возможность скорейшего разрешения подобной проблемной ситуации.

Использованные источники:

- 1.Воеводина, Н.А. Некоммерческие организации: бухгалтерский учет, налоги и новые возможности/ Н.А.Воеводина, А. А. Вяльшина, Т.Л.Ермак, Е.В. Невешкина. - М.:Новая книга, 2012 - 222 с.
- 2.Князева, М.В. Системный подход к формированию социально-эффективной системы налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации/М.В.Князева, Л.С. Гринкевич //Вестник Томского государственного университета. Экономика - 2011.- №2.
- 3.Налогообложение некоммерческих организаций: учеб. пособие / Н.А.Филиппова, Л.П. Королева, О.В. Дерина, Т.В. Ермошина; под ред. д-ра экон. наук проф. Н.А.Филипповой. - М. : КноРус, 2012. - 288с.

Понизова Е.Б.

старший преподаватель

Чала Р.А.

студент 4 курса

Амурский государственный университет

Россия, г. Благовещенск

ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕКСТА

Аннотация. В данной статье рассматриваются существующие модели переводческого анализа текста, а также предлагаются возможности дополнить их с учетом ряда таких параметров, как внешние сведения о тексте, источник и реципиент, состав информации и ее плотность и др.

Ключевые слова: процесс перевода, переводческая интерпретация исходного текста, модель перевода, сбор внешних сведений, состав информации, реципиент, коммуникативное задание, жанр

В современном переводоведении не ставится под сомнение трехэтапная структура процесса перевода, включающая (1) этап восприятия и понимание текста оригинала, (2) этап перевода, (3) этап редактирования и анализа результатов перевода. Адекватное понимание смысла оригинала является основой всех видов перевода. Однако специфика письменного перевода, где на первом плане стоит творческий аспект работы переводчика, умение правильно оценивать и выбирать языковые средства, высокие требования, предъявляемые к качеству письменного перевода, недопустимость в нем смысловых и прочих ошибок, определяют ту особую роль, которую играет в письменном переводе начальный этап - этап понимания смысла оригинала. Результаты исследований в области переводоведения (И. С. Алексеева, М. П. Брандес, Е. В. Бреус, В. Н. Комиссаров, Л. К. Латышев, В. И. Провоторов), психолингвистики (А. А. Леонтьев, И. А. Зимняя, И. И. Халеева), когнитивной и коммуникативной лингвистики (Л. И. Гришаева, Г. В. Колшанский, В. А. Маслова, А. Ф. Ширяев, И. В. Романова) позволяют рассматривать переводческий анализ текста как технику понимания смысла. Переводческий анализ текста, направленный на понимание смысла текста и определение стратегии перевода, является важным фактором повышения качества письменного перевода.

Целью нашего исследования является определение места и значения переводческого анализа в процессе перевода. Для достижения данной цели необходимо обратиться к дефинициям переводческого анализа текста, рассмотреть основные модели переводческого анализа текста, выявить достоинства и недостатки каждой из этих моделей, подобрать наиболее полную и исчерпывающую модель и проверить её на практике.

Актуальность и новизна исследования обусловлена тем, что на сегодняшний день нет четкого определения переводческого анализа текста и нет модели, которая охватывала бы все аспекты переводческого анализа текста.

Л.Л. Нелюбин характеризует переводческую интерпретацию исходного текста как видение его глазами носителя другого языка и другой культуры. Переводческий анализ текста позволяет переводчику определить верные ориентиры и выбрать переводческую стратегию, выявить доминанты перевода, рассмотреть тип текста и его структуру, а также особенности, от которых зависят внутренняя и внешняя форма текста, уделить особое внимание выбору языковых средств при переводе, учесть информативную ценность отрезков текста. [Нелюбин, Л. Л. Толковый переводоведческий словарь / Л. Л. Нелюбин. – Москва, 2003. – 186 с.]

Изучив теоретическую базу по вопросам переводческого анализа текста, мы присоединяемся к точке зрения о том, что переводческий анализ текста - анализ исходного текста, предшествующий процессу перевода. [Брандес, М. П. Предпереводческий анализ текста / М.П. Брандес, И. В. Провоторов. – Москва, 2001. – 19 с.] Значение переводческого анализа состоит в том, что именно на этом этапе определяются те черты оригинала, которые должны войти в результат перевода. Переводческий анализ должен проводиться не на интуитивном, а на сознательном уровне, то есть по определенным правилам и моделям.

Существует множество различных моделей переводческого анализа текста. Так, И.С. Алексеева предлагает проводить переводческий анализ по следующим направлениям: сбор внешних сведений о тексте, состав информации, плотность информации, коммуникативное задание, речевой жанр. [Алексеева, И. С. Профессиональный тренинг переводчика / И. С. Алексеева. – СПб., 2008. – 174 с.]

М.П. Брандес и В.И. Провоторов полагают, что когда переводчик приступает к переводу, он через язык текста должен определить жанр текста и его принадлежность к функциональному стилю. В данной модели отсутствуют коммуникативное задание, а также внешние общие, но немаловажные факты, например, кем написан текст, на какую аудиторию он направлен, когда он был создан, где был опубликован.

Р.К. Миньяр-Белоручев исходит из того, что текст – это не просто последовательность графических или звуковых языковых знаков, ограниченная единым назначением, это еще и система языковых единиц, несущих далеко не равнозначную информацию. Поэтому переводчику, с точки зрения коммуникативной ценности информации, содержащейся в тексте, необходимо различать такие виды информации, как уникальную, или ключевую, дополнительную, уточняющую, повторную, нулевую.

Все рассмотренные модели охватывают наиболее важные стороны переводческого анализа текста. Однако, в данных моделях были обнаружены некоторые недостатки:

- упущение некоторых немаловажных аспектов, как, например, отсутствие таких параметров, как коммуникативное задание и внешние сведения о тексте у М.П. Брандес и В.И. Провоторова;
- объединение некоторых аспектов, которые, по нашему мнению, стоило бы рассматривать отдельно, таких, как коммуникативное задание и жанрово-стилистические особенности у Л.Л. Нелюбина;
- рассмотрение, напротив, ряда характеристик, которые, по нашему мнению, можно рассматривать вместе, например, состав и плотность информации у И.С. Алексеевой.

Исходя из анализа основных моделей переводческого анализа текста, существующих в отечественном переводеведении, и на их основе мы попытались представить модель, расширенную с учетом вышеуказанных

параметров и включающую: 1. Внешние сведения о тексте. 2. Источник и реципиент. 3. Состав информации и ее плотность. 4. Коммуникативное задание. 5. Речевой жанр.

Начиная переводческий анализ текста, нам необходимо произвести сбор внешних данных о тексте. Многие из них очевидны и не нуждаются в долгом поиске. К ним относятся: сведения об авторе текста, время публикации текста и издательство. Исходный текст может быть переведен не полностью, а только частично, из какой либо научной или публицистической статьи, из художественного произведения или из политической речи. В таком случае «глобальный» текст поможет дополнить недостающие сведения. Все эти внешние данные могут помочь переводчику в первую очередь понять что можно, а чего нельзя будет допускать в переводе.

Важную роль для переводчика при проведении переводческого анализа играет информация о том, кем текст порожден и для кого он предназначен. Отсутствие этих данных может привести к выбору неверных ориентиров в переводе. Источником является не автор, а издательство, опубликовавшее данную статью, художественный текст. Реципиент - это публика, на которую ориентирован текст. Ссылка о реципиенте может быть дана в аннотации, либо читательская аудитория может быть просто выявлена, исходя из тематической направленности текста.

На основе полученной модели мы провели переводческий анализ нескольких текстов из разных стилей. Наиболее интересные результаты показал анализ отрывка художественного произведения Б. Леберта «Crazy»: Данный текст является сложным и неоднородным по составу содержащейся в нем информации, в нем четко прослеживаются характерные черты художественного стиля, его можно отнести к современной прозе. Коммуникативным заданием данного текста является передать читателю эстетическую информацию и художественную суть текста.

Полученные данные могут способствовать более глубокому пониманию смысла и выбору адекватных языковых средств при переводе текста.

Использованные источники:

1. Алексеева, И. С. Введение в переводоведение переводчика / И. С. Алексеева. – СПб., 2004. – 352с.
2. Алексеева, И. С. Профессиональный тренинг переводчика / И. С. Алексеева. – СПб., 2008. – 288 с.
3. Брандес, М. П. Предпереводческий анализ текста / М. П. Брандес, И. В. Провоторов. – Москва, 2001. – 224 с.
4. Гарбовский, Н. К. Теория перевода / Н. К. Гарбовский. – Москва, 2004. – 544 с.
5. Миньяр-Белоручев, Р. К. Теория и методы перевода / Р. К. Миньяр-Белоручев. – Москва, 1996. – 208 с.
6. Нелюбин, Л. Л. Толковый переводоведческий словарь / Л. Л. Нелюбин. –

Пономарев Ю.В.
студент 4 курса очной формы обучения
направление подготовки экономика
Международный инновационный университет
Россия, г. Сочи

ПОСТРОЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации. В связи с этим, обучение студентов в вузе по направлению подготовки «Экономика» должно основываться на инновационных образовательных технологиях, реализуемых посредством переход от традиционного системного подхода в обучении – к обучению на основе решения конкретных жизненных проблем, к контекстному подходу в обучении, через актуализацию всей сферы жизнедеятельности личности. Это позволяет сформировать у будущих выпускников компетенции, позволяющие им с успехом вести аналитическую работу, обеспечивающую руководство организаций актуальной информацией, необходимой для принятия управленческих решений. Значение анализа для планирования и осуществления инвестиционной деятельности очень важно, при этом особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

На практике предполагается, что принятию управленческого решения об инвестировании в тот или иной объект предшествуют фазы планирования, проектирования и исследования, результатом которых является формирование инвестиционного проекта. Под инвестиционным проектом следует понимать обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямых инвестиций в определенный объект, включающее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами.

Для принятия решения о реализации проекта, необходимо оценить эффективность проекта. Проверить соответствуют ли результаты данного проекта целям инвесторов и, какие инвестиции необходимы для их достижения. Более того, для успешного проведения проекта необходимо правильно согласовать интересы участников инвестиционной деятельности. Таким образом, под инвестиционным проектом мы будем подразумевать вложение капитала в те или иные активы с целью его увеличения. Данный прирост должен быть достаточным, чтобы возместить инвестору отказ от потребления имеющихся средств в текущем периоде. Более того, следует

вознаградить его за риск, связанный с инвестированием в проект и компенсировать потери от инфляции в будущем периоде.

Наиболее сложным и требующим особого внимания вопросом, при оценке эффективности инвестиционного проекта, является построение денежных потоков. Денежный поток (cash flow) имеет решающее значение для выживания предприятия, наличие достаточного количества денежных средств будет гарантировать, своевременные выплаты кредиторам и сотрудникам. Отражая платежеспособность, денежные потоки могут быть представлены как в виде прогнозируемых будущих величин, так и в качестве отражения прошлых действий компании.

Под денежным потоком (cash flow) инвестиционного проекта понимают поступления и выплаты денежных средств, связанные исключительно с реализацией этого проекта. К денежным потокам проекта не относится движение денежных средств, возникающее в результате текущей деятельности предприятия. Денежный поток проекта всегда разбивается по временным периодам (месяцам, кварталам, годам). При этом все платежи и поступления денежных средств включаются в денежный поток того периода, когда они были зачислены на денежные счета или списаны с них, независимо от того, к какому периоду относятся соответствующие затраты или доходы.

При построении будущих денежных потоков стоит уделять особое внимание инфляции. Денежные потоки предприятия могут быть спрогнозированы в постоянных, (без учета инфляции) и прогнозных ценах (скорректированных на прогнозный уровень инфляции). Денежные потоки в постоянных ценах позволяют сопоставлять потоки, полученные в разные временные промежутки. С другой стороны, использование прогнозных цен позволяет получить более точную оценку эффективности того или иного проекта.

На данный этап в оценке эффективности проекта следует обратить особое внимание, так как на этих данных будет базироваться последующий анализ. Расчеты показателей эффективности будут настолько правдоподобны, насколько будет хорошо сделан прогноз будущих денежных потоков. Если прогноз сделан не верное, то любой метод оценки инвестиционного проекта даст некорректный результат. Так как любой прогноз несовершенен, менеджеры проекта нивелируют этот риск при принятии решений основным финансовым принципом: «a risky dollar is worth less than a safe one»..

В бюджет движения денежных средств (БДДС) можно найти практически всю необходимую информацию по денежным потокам. Он отражает поступление и выбытие денежных средств от различных видов деятельности компании, динамику ликвидности и платежеспособность компании.

В основе данного отчета лежит принцип разделения денежных потоков по источникам возникновения внутри компании на три категории:

Таблица 1

Разделение денежных потоков по источникам возникновения

Денежный поток	Аббревиатура	Определение
От операционной деятельности	CFO (cash flow from operations)	Связан с основной деятельностью предприятия по производству и реализации товаров или оказанием услуг
От инвестиционной деятельности	CFI (cash flow from investments)	Связан с формированием основных и оборотных средств компании, как в процессе подготовки проекта, так и во время его реализации
От финансовой деятельности	CFF (cash flow from financing)	Связан с привлечением и возвратом средств на осуществление проекта

Существует два общепризнанных метода расчета денежного потока от основной деятельности: прямой и косвенный:

Таблица 2

Методы расчета денежного потока от основной деятельности

Методы	Построение	Недостатки
Прямой	Суммируются данные о предполагаемой выручке и вычитаются все планируемые денежные затраты	Не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата (прибыли или убытка) и изменения денежных средств на счетах предприятия
Косвенный	Финансовый результат нужно преобразовать с помощью ряда корректировочных процедур в величину изменения денежных средств за период	Показатели, необходимые для построения плана денежного потока этим методом, сложнее спрогнозировать

Прямой метод считается наиболее точным, но и наиболее трудоемким. В его использовании заинтересованы, прежде всего, кредитные организации, которых больше всего беспокоит способность предприятия генерировать денежные потоки, достаточные для погашения займов. Недостаток прямого метода позволяет разрешить косвенный: устанавливает взаимосвязь между финансовым результатом и изменением денежных средств.

В международных стандартах финансовой отчетности (IAS7) для планирования рекомендуется использовать прямой метод. Косвенный метод применяют, когда отсутствуют прогнозные значения выручки и всех денежных расходов, но есть достаточно точный прогноз финансового результата. Логика построения прямого метода прослеживается при составлении кассового бюджета предприятия, а косвенного метода присутствует при составлении отчета об источниках и использовании денежных средств.

Использованные источники:

1. Берулава, Г.А. Международный инновационный университет: от разработки новой методологической платформы высшего образования до внедрения инновационных технологий обучения и воспитания: научная статья / Г.А. Берулава, Л.С. Довгаль, А.Ю. Яковлева-Чернышева, А.В. Дружинина, И.К. Тординава, Л.П. Гулянова, Е.В. Беляева, И.К. Барагунова // Высшее образование сегодня. – 2014. – №11. – С. 51-56.
2. Величко Н.Ю., Подурец А.С. Тенденции развития стратегического инвестирования в России // Экономическое развитие России: тенденции, перспективы: сборник статей по материалам I Международной научно-практической студенческой конференции: в 4 т. – Нижний Новгород: Мининский университет, 2015. – С.54-57
3. Шуремов, Е.Л. Инвестиционный анализ как инструмент оценки эффективности операционной деятельности фирмы: научная статья / Е.Л. Шуремов // Гуманизация образования. – 2013. – № 2.
4. Яковлева-Чернышева, А.Ю. Теоретические аспекты процесса управления устойчивым развитием предпринимательской организации / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Гуманизация образования. – 2015. – № 1. – С. 56-62.

*Пономарев Д.А.
студент 4 курса
профиль производственный менеджмент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

**СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК
ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА
ПРИМЕРЕ ООО «МЕСЯГУТОВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ
РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН»
PROPERTY INSURANCE COMPANIES AS A METHOD
EFFEKTIANY CRISIS MANAGEMENT IN EXAMPLE LLC
"MESYAGUTOVSKY DAIRY PLANT REPUBLIC BASHKORTOSTAN**

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме – страхованию имущества на предприятии для обеспечения защищенности и эффективной финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования. Неопределенность внешней среды и важность внутренних факторов деятельности организации выделяют управление финансовыми рисками в отдельный вид антирискового управления субъекта хозяйствования.

Abstract. The article is devoted to the actual problem - property insurance enterprise to ensure the integrity and efficiency of financial and business entities. The uncertainty of the external environment and the importance of the internal factors of the organization allocate financial risk management in the form of a separate anti-risk management entity.

Ключевые слова: минимизация риска, убытки, стабильность, производственная деятельность, ликвидация, договор страхования.

Keywords: minimizing risk, losses, stability, production activities, the elimination of contract, insurance contract.

В процессе своей деятельности любое предприятие сталкивается с тем, что его имущество может погибнуть или быть поврежденным в результате внешнего и внутреннего воздействия различных факторов. К сожалению, эти факторы могут привести не только к уничтожению (повреждению) имущества и приостановке производственной деятельности, но и к ликвидации и банкротству организации. В связи с этим любой хозяйствующий объект заинтересован в том, чтобы существовали источники компенсации понесенного им ущерба.

В настоящее время отечественный страховой рынок развивается все динамичнее. Множество предприятий обращается в страховые компании, для того чтобы при ведении хозяйственной деятельности посредством страховой защиты минимизировать потери от неизбежных имущественных рисков. Грамотно организованное страховое покрытие позволяет компании снизить финансовые потери при наступлении непредвиденных и внезапных событий (страховых случаев).

Страхование имущества предприятия является одним из механизмов, позволяющих минимизировать убытки. Как правило, страхованием имущества предприятия покрываются убытки, вызванные уничтожением, повреждением, пропажей имущества в результате пожара, взрыва, противоправных действий третьих лиц, стихийных бедствий, аварии водопроводных, канализационных, отопительных и противопожарных систем и так далее, чтобы эффективно использовать договор страхования в хозяйственной практике, следует иметь в виду особенности его заключения и действия. По договору имущественного страхования страховая компания берет на себя обязательство в пределах определенной договором суммы (страховой премии) возместить юридическому лицу-страхователю убытки от повреждения или утраты имущества, наступившие в результате страхового случая (событие, при наступлении которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхового возмещения).

В соответствии со ст. 3 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», добровольное страхование осуществляется на основании договора между страхователем и страховщиком. Юридическое определение, данное в законе Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации», понимает под страхованием «отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий)». Подчеркнем важность этого определения, поскольку именно оно является основанием для

многочисленных применяемых в законодательстве норм, регулирующих страховые операции, в том числе налоговых, финансовых, гражданско-правовых. [2]

Договор страхования - это юридический факт, на котором базируется страховое обязательство. По ст. 420 Гражданского кодекса РФ договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Договору страхования посвящен ряд статей главы 48 ГК РФ. Современное законодательство определяет договор страхования следующим образом: - «По договору имущественного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы»[3].

Договор страхования имущества является возмездным, поскольку страхователь уплачивает страховую премию, а страховщик несет риск наступления страхового случая и при наличии последнего производит страховую выплату. Договор страхования имущества остается возмездным, если страховой случай не наступает, поскольку он заключается в расчете на встречное удовлетворение со стороны страховщика в виде получения от него страховой выплаты.

Договор страхования оформляется на основании письменного заявления страхователя по установленной форме. В заявлении содержится подробная информация о страхователе - в частности, его полное наименование, место нахождения, банковские реквизиты, вид деятельности, финансовое положение (активы, прибыль, убытки за последние три года). Также дается характеристика объекта страхования с целью оценки риска. Описываются местонахождение объекта страхования и природные опасности: географические координаты, ближайшие крупные города и промышленные объекты, климатические условия (минимальная и максимальная годовая температура, максимальное месячное и разовое выпадение атмосферных осадков), вероятность землетрясения (повторяемость, дата последнего землетрясения, максимальная сила по шкале Рихтера), вероятность наводнения (повторяемость, наличие и объем водохранилищ; высота водного зеркала относительно объекта страхования), свойства грунта. Сообщается о наличии рядом с объектом страхования (в радиусе 5 км) объектов, относящихся к категории потенциально опасных (аэродромов, газонефтепроводов (хранилищ), атомных станций, полигонов,

объектов химической и нефтеперерабатывающей промышленности, гидротехнических складов, железнодорожных станций и т.п.).

Кроме того, конкретно об объекте страхования сообщается: год введения его в эксплуатацию, дата последнего переоборудования (реконструкции), характеристика используемого сырья, материалов и т.п., применяемого оборудования, краткое описание технологического процесса, наличие подъездных путей, численность персонала, режим работы предприятия. Характеризуются система и средства безопасности: наличие собственной пожарной охраны (численность, размещение, материально-технические возможности, источники воды), наличие охраны объекта (характеристика ограждений, график обходов, техническая оснащенность).

Особенно подробная информация сообщается о складских помещениях: указываются сведения об их площади, расположении (наземные, подземные, крытые, открытые), способе хранения товара (на поддонах, стеллажах, навалом и т.п.), способе хранения жидкостей, об устойчивости складских мест, высоте, ширине проходов, подъездных путей к складу, о наличии на складе автономных систем пожаротушения или расстоянии до общих систем пожаротушения, дается характеристика помещения, описывается способ ведения складских работ, охрана складских помещений.

Страховая сумма определяется самим страхователем также по группам имущества и по застрахованным расходам (по приведению в порядок).

Договор страхования может быть заключен на любой срок по соглашению сторон. В подтверждение заключения данного договора страховщик выдает страхователю страховой полис.

Таблица [Варианты страхования имущества юридических лиц, которые чаще всего применяются на практике]

Отрасль	Особенности страхования имущества
Банки	Страхование имущества самого банка - в данном случае банк выступает как клиент страховой компании Страхование залогового имущества - банк выступает как партнер при страховании залогового имущества при выдаче кредитов юр. лицам
Торговля	Страхование основных средств, оборудования и отделки торговых залов, офисов, складов и товарных запасов. КАСКО
Строительство	Страхование строительного оборудования КАСКО
Машиностроение	Страхование основных средств, оборудования, КАСКО, складов и товарных запасов
Автопредприятия	Страхование КАСКО
Лесопереработка	Страхование КАСКО, оборудования, складов и товарных остатков
Пищевая промышленность	Страхование оборудования

В вышеуказанной таблице приведены лишь те варианты страхования имущества юридических лиц, которые чаще всего применяются на практике. Как можно увидеть – перечень вариантов страхования имущества далеко не полный и не покрывает полностью потребности предприятий в страховании.

Для решения вопроса о том, какое имущество следует застраховать в первую очередь, необходимо проанализировать основные технологические процессы и структуру предприятия. Анализ может проводиться как на основании полученных из различных источников данных о предприятии, так и непосредственно в ходе переговоров с клиентом. На основе этого анализа все имеющееся имущество предлагается разделить на сегменты по степени важности. В состав страхуемого имущества желательно включать всю производственную и складскую недвижимость, производственное оборудование, которое имеет большое значение для производства, а также оборудование, работающее на участках, наиболее подверженных аварии, - об этом подробно может рассказать как руководитель предприятия, так и кто-то из лиц, которые непосредственно отвечают за нормальное его функционирование (обычно эти функции выполняет главный инженер). Для предприятия будет более выгодно не брать в расчет дешевое оборудование (стоимостью менее 10 тысяч рублей), а при оценке имущества, которое будет застраховано, исходить из его балансовой стоимости.

От чего страховать? Другими словами, какие риски предприятию необходимо будет уменьшить за счет страхования? Здесь необходимо выяснить мнение руководства предприятия о том, какие неблагоприятные факторы причиняли самый значительный ущерб в прошлой. Если предприятие заинтересовано прежде всего в обеспечении собственной безопасности и не испытывает при этом нехватки финансовых средств, то оно может заключить договор страхования от всех рисков. Гораздо чаще встречается ситуация, когда финансовые возможности предприятия ограничены. Тогда необходимо предложить, так будет правильнее, застраховаться только от наиболее критичных для предприятия рисков. В этом случае покрытие осуществляется по поименованным рискам. Обычно этот тип страхования обходится на 40-50% дешевле, чем страхование от всех рисков.

Как правило, к наиболее значимым рискам для большинства предприятий относятся пожар, прорыв сетей водоснабжения, кражи, а также стихийные бедствия (наводнения, ураганы), которые характерны для той местности, где расположено предприятие.

Приведем конкретный пример и рассмотрим, как страхует свое имущество одно из крупнейших перерабатывающих предприятий северо-востока нашей республики – Общество с ограниченной ответственностью «Месягутовский молочноконсервный комбинат». Так, в 2014 году в качестве страховщика имущества вышеуказанного предприятия выступило Открытое акционерное общества «Страховое общество газовой

промышленности» (сокр. ОАО «СОГАЗ», г.Уфа). В процессе переговоров основных условий, 13 марта 2014г. был составлен и подписан соответствующий договор, а именно «Договор страхования имущества предприятий № 2714 РТ0144». Предметом вышеуказанного договора явилось страхование имущества предприятия, согласно пункта 1.1. договора, страховыми случаями явились :

1) «Огонь» (то есть гибель и повреждение застрахованного имущества, согласно перечня от а) пожара ; б) взрыва ; в) удара молнии; г) падения пилотируемых летательных аппаратов, их частей или груза (* так сказано в пункте 2.1.1. договора/«Договор страхования имущества предприятий № 2714 РТ0144» от 13.03.2014г.).

2) «Вода» - то есть гибель или повреждение застрахованного имущества в результате всех видов воздействия жидкостей, пара, льда, включая механическое воздействие, вследствие :

а) внезапных аварий водопроводной, отопительной, канализационной, противопожарной или иных гидравлических систем, а также самопроизвольного срабатывания противопожарной системы ,

б) замерзания труб водопроводных, отопительных или канализационных систем ;

в) проникновения воды или иных жидкостей из соседних помещений (*так сказано в пункте 2.1.2. договора/«Договор страхования имущества предприятий № 2714 РТ0144» от 13.03.2014г.),.

3) «Природные стихии и стихийные бедствия», а именно – повреждение имущества в результате :

а) бури, вихря, урагана ;

б) ливня, затопления, поступления подпочвенных вод ;

в) просадки грунта, оползня, обвала ;

г) града ;

д) гололеда, обильного снегопада ;

ж) действия морозов (*так сказано в пункте 2.1.3. договора/«Договор страхования имущества предприятий № 2714 РТ0144» от 13.03.2014г.).

4) «Посторонние воздействия», такие как :

а) наезд на застрахованное имущество, столкновение, опрокидывание на него наземных транспортных средств, строительной, сельскохозяйственной и прочей техники ... ; б) падения на застрахованное имущество деревьев, столбов, мачт освещения, других предметов (*так сказано в пункте 2.1.4. договора/«Договор страхования имущества предприятий № 2714 РТ0144» от 13.03.2014г.).

5) «Противоправный действия третьих лиц», а именно: утрата, гибель или повреждение застрахованного имущества в результате :

а) хищения (кражи, грабежа или разбоя) ;

б) умышленного повреждения или уничтожения имущества ;

в) хулиганства;

г) вандализма (*так сказано в пункте 2.1.5. договора/«Договор страхования имущества предприятий № 2714 РТ0144» от 13.03.2014г.).

Общая страховая стоимость застрахованного имущества, согласно пункта 3.1. вышеупомянутого договора определена в размере 74 192 000,00 (Семьдесят четыре миллиона сто девяносто две тысячи) рублей. Общая страховая сумма, согласно пункта 3.2. договора страхования : 35 310 550,00 (тридцать пять миллионов триста десять тысяч пятьсот пятьдесят) рублей. А общий размер страховой премии, согласно пункта 4.1. договора составила 31 780,00 (Тридцать одна тысяча семьсот восемьдесят) рублей. Срок принятия решения о признании или не признании страховых выплат – 15 дней с момента предоставления страховщику всех документов , согласно пункта 7.3. заключенного сторонами договора. Срок выплаты возмещения – 3 банковских дня со дня подписания страхового акта, согласно пункта 7.3.1. договора.

Подведя итог вышесказанному, хочется отметить, что в Республике Башкортостан, как и во всей стране среди предприятий и организаций наблюдается рост сделок по страхованию имущества, страховаться каждый год становится не только «хорошим тоном», но и надежным гарантом антикризисного и эффективного управления предприятием, и ООО «Месягутовский молочноконсервный комбинат» - его пример

Использованные источники:

1. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
2. Ефимов О.Н. Экономика предприятия: (электронное учебное пособие). Уфа 2014 г.
3. Короткова Э.М. Антикризисное управление: учебник. - 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф.. Э. М. Короткова. - М.: Инфра-М, 2009. - 620 с.
4. Чалдаева Л.А. Экономика предприятия: учебник / - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2011. - 348 с.

Пономарева К.О.

студент 3 курса

Макашева Н.В.

преподаватель

кафедра экономики природных ресурсов

Национальный исследовательский

Томский политехнический университет

Россия, г. Томск

ИСТОЧНИКИ И ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Сущность и понятие инноваций

«Инновация» - (нововведение) - конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или

усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности».

«Нововведение» - это итоговый результат создания и освоения внедрения принципиально нового или модифицированного средства (новшества), удовлетворяющего обществом и дающего ряд эффектов.

«Инновационная деятельность» - процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно - технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки».

Источники финансирования инноваций

Основными источниками финансирования инноваций выступают **собственные средства**.

Свыше 80% обследованных предприятий для финансирования инноваций использовали прибыль. Однако такая опора на собственные источники является вынужденной из-за неразвитости кредитной системы.

Второй по значимости источник - **бюджетные инвестиции**, (а также средства внебюджетных фондов), что, возможно, свидетельствует о более широких формах финансовой поддержки предприятий со стороны государства, чем принято считать в настоящее время. Это подтверждается и тем, что местные и (региональные) власти в той или иной форме оказывали помощь в осуществлении инноваций 41 из 143 исследований предприятий (27,8%).

Собственные средства - основной источник финансирования инноваций, но отнюдь не единственный. Более того, предприятия комбинируют несколько источников средств, в разнообразных формах. Лишь некоторые, предприятия сумели осуществить нововведения, используя только собственные средства.

Иностранные инвестиции как источник финансирования инноваций наиболее доступны предприятиям, контролируемым иностранным капиталом. Путем привлечения иностранных инвестиций, как известно, может послужить создание совместных производств, реализация совместных проектов с иностранными партнерами при условии их финансирования.

На тех предприятиях, где финансирование проводится из собственных средств, расчет эффективности инновации (там, где он вообще проводится), производится, как правило, своими силами, без привлечения сторонних организаций и специалистов. Финансирования новых разработок их заказчиками (потребителями продукции) осуществляется на неформальной основе с использованием личных связей. Крупные предприятия если и

получали государственные кредиты, то нередко тоже благодаря личным связям.

При всем многообразии внешних источников финансирования можно отметить одну доминирующую черту - несмотря на новые тенденции, сохраняются «непрозрачные отношения предприятий с кредитующими инновации организации.

Механизмы и формы финансирования инновации

Формы определяют способы формирования финансовых ресурсов предпринимательства и повышения их заинтересованности во внедрении новшеств. Здесь можно выделить механизмы кредитования, формирования собственного капитала, формирования затрат на НИОКР и характера отнесения на их себестоимость, увязки размеров налогообложения с интенсивностью инновационной деятельности.

Роль кредита в развитии предпринимательства детально исследовал Й. Шумпетер. Он показал то, что чтобы осуществлять новые комбинации, предпринимателю нужна покупательная сила, которая не предоставляется ему автоматически как производителю в процессе кругооборота в форме дохода от продукта предшествующего периода. Если предприниматель не обладает покупательной силой заранее, то он должен ее у кого-нибудь занять.

Чем отличается эта роль от той, которую играет кредит в ходе обычного кругооборота товаров?

Все дело в том, что осуществляя инновационный процесс, особенно, если он основан на радикальных и стратегических инноваций, предприниматель производит затраты, но не имеет замещения этих затрат реальным продуктом или услугами в течении длительного времени. Большинство производственных процессов для своего бесперебойного осуществления требуют подпитки кредитными ресурсами в течении краткосрочного периода. Но обеспечением этого кредита является создаваемый или находящийся на складе продукт. То есть появляющиеся в хозяйственном обороте кредитные деньги имеют товарные покрытия. В инновационном процессе такого покрытия нет. В этом заключается основное различие кредитования производственного и инновационного процессов.

Собственных средств на цели финансирования инноваций может быть не достаточно, тем более, если разработка инновации происходит на фоне параллельно протеканию рутинного и устоявшегося производственного процесса. В это производство уже вложены значительные средства и зачастую их отвлечение представляет весьма болезненную процедуру. Поэтому появляется необходимость получения требуемых для разработки инноваций финансовых ресурсов извне.

Одним из механизмов привлечения средств со стороны является получение кредита. Но этот кредит является либо среднесрочным, либо долгосрочным. Цель такого кредитования - получение способности

распоряжаться материальными ресурсами в течении значительного времени до создания рыночной стоимости, которая может выступать покрытием данного кредита. Это стоимость будет создана по истечении определенного периода времени, необходимого для разработки и коммерциализации новшества. Но понятно, что возможности кредитных организаций по отвлечению средств ограничены. Банки не могут надолго расставаться со своими деньгами. Они нацелены, прежде всего, на короткие периоды кредитования. Поэтому только одного кредитования недостаточно для создания финансовой базы инновационных процессов.

Соответствующей инновационным потребностям формой привлечения финансовых ресурсов, является выпуск облигаций. Их особенностью является длительный срок обращения. Можно утверждать, что для рассматриваемых процессов финансирование на основе облигационных займов является наиболее предпочтительным.

Следующей формой является увеличение собственного капитала за счет внешних источников. Особенно важна такая форма для уже давно функционирующих предприятий, имеющих высокую репутацию и известность. Они имеют возможности произвести эмиссию акций и за счет этого нарастить свой капитал. Но не все предприятия пользуются этим механизмом, если даже возможности для этого имеются. Дело в том, в ряде случаев увеличивается количество собственников предприятия, и возникают возможности неуправляемого менеджерами перемещения контрольного или блокирующего пакета акций.

Для вновь образованных предприятий биржевой механизм не подходит, так как их акции еще не контролируются на фирме.

Пономарева Н.В., к.э.н.

доцент

Белова Д.И.

студент 4 курса

ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»

Россия, г. Орел

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Аннотация: Одной из основных отраслей сельскохозяйственного производства является животноводство. В статье проанализировано фактическое состояние отрасли животноводства в ОАО «ПЗ «Сергиевский», проведен факторный анализ затрат на производство продукции животноводства, рассчитаны резервы снижения себестоимости продукции.

Ключевые слова: себестоимость продукции животноводства, продукция животноводства, анализ себестоимости, резервы снижения себестоимости продукции.

Организации сельскохозяйственного производства в Российской Федерации характеризуются различиями в формах собственности субъектов хозяйствования, численности персонала, объемах производства и продажи продукции, затратах материальных, трудовых и финансовых ресурсов [2, с. 62]. В современных условиях развитие малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений экономики страны. Являясь необходимым элементом создания конкурентной среды, малый бизнес наполняет потребительский рынок товарами, создает новые рабочие места, способствует выравниванию доходов различных социальных групп [1, с. 34].

Государственная поддержка программ и мероприятий по развитию сельского хозяйства является важным рычагом стимулирования деятельности сельскохозяйственных предприятий [3, с. 232].

Важным показателем, характеризующим работу предприятия АПК, является себестоимость продукции. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий.

Анализ себестоимости имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и выработать корректирующие меры по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Таблица 1 - Динамика себестоимости продукции животноводства в ОАО «ПЗ «Сергиевский»

Годы	Себестоимость 1 ц. продукции, руб.	Абсолютный прирост (снижение)		Темп роста (снижения), %		Темп прироста (снижения), %	
		Цепн.	Баз.	Цепн.	Баз.	Цепн.	Баз.
	Молоко						
2011	1009,9	-	-	-	-	-	-
2012	873,2	-136,7	-136,7	86,5	86,5	-13,5	-13,5
2013	974,0	100,8	-35,9	111,5	96,4	11,5	-3,6
2014	1191,7	217,7	181,8	122,4	118,0	22,4	18,0
	Прирост свиней						
2011	7997,5	-	-	-	-	-	-
2012	8165,6	168,1	168,1	102,1	102,1	2,1	2,1
2013	8579,5	413,9	582,0	105,1	107,3	5,1	7,3
2014	9560,1	980,6	1562,6	111,4	119,5	11,4	19,5
	Прирост КРС						
2011	7676,1	-	-	-	-	-	-
2012	7560,9	-115,2	-115,2	98,5	98,5	-1,5	-1,5
2013	8861,9	1301,0	1185,8	117,2	115,4	17,2	15,4
2014	10502,8	1640,9	2826,7	118,5	136,8	18,5	36,8

В ОАО «ПЗ «Сергиевский» с 2011 по 2014 год наблюдается тенденция роста себестоимости 1ц продукции. Данное обстоятельство обусловлено

ростом цен на различные виды ресурсов, вследствие инфляционных процессов.

Наибольший рост себестоимости наблюдается в 2014 году, себестоимости 1 ц живой массы прироста свиней в 2014 году увеличилась на 980,6 руб., а 1 ц прироста КРС на 1640,9 руб. Себестоимость молока в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличилась на 217,7 руб. Так, в 2014 году по сравнению с 2013 годом рост себестоимости молока составил 22,4 %, прироста живой массы КРС 18,5%, а рост себестоимости живой массы свиней составил 11,4%.

В 2012 году наблюдалось снижение себестоимости 1 ц молока по сравнению с 2011 годом на 13,6% или на 14,9 руб. По приросту свиней снижение себестоимости было в 2013 году, это сокращение составило 7,9% или 62,7 руб.

Базисные показатели также установили, что себестоимость 1 ц продукции за исследуемый период увеличилась. Так, в 2014 году себестоимость 1ц молока по сравнению с 2011 годом выросла на 181,8 руб., а темп роста составил – 118%. Себестоимость 1 ц живой массы свиней за этот же период также увеличилась. В 2014 году себестоимость 1ц прироста свиней по сравнению с 2011 годом выросла на 1562,6 руб., а ее темп роста составил – 119,5%. Также увеличилась и себестоимость 1 ц прироста живой массы КРС, в 2014 году по сравнению с 2011 годом она увеличилась на 36,8% или на 2826,7 руб.

Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности её производства. В ней отражаются все стороны хозяйственной деятельности, а также результаты использования всех производственных ресурсов. От её уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования и конкурентоспособность продукции.

Анализ себестоимости продукции является важнейшим инструментом в системе управления затратами. Он позволяет изучить тенденции изменения её уровня, установить отклонения фактических затрат от нормативных, причины отклонений, выявить резервы снижения себестоимости продукции и выработать мероприятия по их освоению.

Проанализируем состав и структуру затрат на производство 1 ц продукции животноводства в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ состава и структуры себестоимости 1 ц продукции животноводства в ОАО «ПЗ «Сергиевский»

Статьи затрат	Годы						Абсолютное отклонение 2014г. от 2012, (+,-)	
	2012		2013		2014			
	Сумма, рублей	уд. вес, %	Сумма, рублей	уд. вес, %	Сумма, рублей	уд. вес, %	Сумма, рублей	удельного веса, %
Прирост свиней								
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	898,7	11,0	1236,6	14,4	1470,6	15,4	+571,9	+4,4
Материальные затраты	6667,8	81,7	6634,1	77,3	7776,4	81,3	+1108,6	-0,4
в т. ч.: -Корма	6295,2	77,1	6095,4	71,0	7114,6	74,4	+819,4	-2,7
-Электроэнергия	203,3	2,4	277,4	3,2	301,2	3,2	+97,9	+0,8
-Нефтепродукты	169,3	2,1	261,3	3,0	360,6	3,8	+191,3	+1,7
Содержание основных средств	599,1	7,3	708,8	8,3	313,1	3,3	-468	-4,0
Итого себестоимость 1 ц прироста свиней	8165,6	100	8579,5	100	9560,1	100	+1394,5	-
Молоко								
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	214,0	24,5	259,1	26,6	306,4	25,7	+92,4	+1,2
Материальные затраты	526,1	60,2	662,0	68,0	791,1	66,4	+265	+6,2
в т. ч.: -Корма	430,4	49,3	548,1	56,3	663,3	55,7	+232,9	+6,4
-Электроэнергия	61,3	7,0	74,7	7,7	79,7	6,7	+18,6	-0,3
-Нефтепродукты	34,4	3,9	39,2	4,0	48,1	4,0	+13,7	+0,1
Содержание основных средств	133,1	15,2	52,9	5,4	94,2	7,9	-38,9	-7,3
Итого себестоимость 1 ц молока	873,2	100	974	100	1191,7	100	+318,5	-
Прирост КРС								
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	1215,4	16,1	1448,8	16,3	1551,5	14,8	+336,1	-1,3
Материальные затраты	6202,8	82,0	7075,8	79,8	8844,5	84,2	+2641,7	+2,2
в т. ч.: -Корма	5411,3	71,6	6183,6	69,8	7835,5	74,6	+2424,2	+3,0
-Электроэнергия	221,1	2,9	264,4	3,0	247,7	2,4	+26,6	-0,5

-Нефтепродукты	570,4	7,5	627,8	7,1	761,3	7,2	+190,9	-0,3
Содержание основных средств	142,7	1,9	337,3	3,8	106,8	1,0	-35,9	-0,9
Итого себестоимость 1 ц молока	7560,9	100	8861,9	100	10502,8	100	+2941,9	-

За анализируемый период с 2012 года по 2014 год себестоимость 1ц прироста свиней увеличилась на 1394,5 руб., по приросту живой массы КРС себестоимость увеличилась на 2941,9 руб., а по молоку увеличилась на 318,5 руб. При этом за данный период времени в структуре себестоимости произошли существенные изменения. Так, наибольший удельный вес занимают материальные затраты. По всем видам продукции данная статья затрат увеличилась. При производстве молока материальные затраты увеличились на 265 руб., а приросту КРС и свиней данные затраты увеличились на 2641,7 руб. и 1108,6 руб. соответственно. Основная доля затрат здесь приходится на корма. По приросту КРС затраты на корма увеличились на 2424,2 руб., а по приросту свиней на 819,4 руб. При производстве молока данные затраты увеличились на 232,9 руб.

Второй составляющей себестоимости 1 ц продукции являются затраты на оплату труда, удельный вес которых при производстве молока составил в 2014 году 25,7%, по приросту КРС и свиней удельный вес данный затрат составил 14,7 и 15,4% соответственно. Наибольшее увеличение данных затрат произошло по приросту живой массы свиней на 571,9 руб.

Значительные изменения произошли по статье затраты на содержание основных средств, которые за период 2012-2014 гг. снизились по всем видам продукции. По производству молока данные затраты снизились на 38,9 руб., наибольшее снижение наблюдается по приросту свиней, на 468 руб., по приросту КРС это сокращение составило 35,9 руб. Причиной данного сокращения является снижение затрат на ремонт основных средств и их амортизацию, сельскохозяйственной техники.

На себестоимость продукции животноводства влияют затраты содержание 1 головы скота и продуктивности. На продуктивность скота влияние оказывают уровень кормления и условия содержания животных, породный состав и другие факторы, на затраты по содержанию 1 головы – уровень механизации трудовых процессов скотоводства, уровень производительности и оплаты труда рабочих, их квалификация, себестоимость кормов.

Чем выше продуктивность скота, меньше затраты на его содержание, тем ниже при прочих равных условиях себестоимость единицы продукции.

Для более глубокого анализа себестоимости необходимо определить степень влияния на ее уровень изменения затрат на содержание одной головы и продуктивности.

Таблица 3 - Факторный анализ себестоимости молока в ОАО «ПЗ «Сергиевский» Ливенского района Орловской области

Вид продукции	Затраты на 1 гол., руб.		Продуктивность животных, ц/гол.		Себестоимость 1 ц., руб.			Отклонение в себестоимости, руб.		
	2013г	2014г	2013г	2014г	2013г	2014г	Усл.	Всего	в т.ч. за счет	
									Затрат на 1 голову	Продуктивности
Молоко	72092,9	102126,0	67,2	59,2	1072,8	1725,1	1217,8	+652,3	+507,3	+145,0
Прирост свиней	8954,9	8847,6	0,8	0,8	11193,6	11059,5	11193,6	-134,1	-134,1	0
Прирост КРС	134542,9	239888,0	13,8	19,4	9749,5	12365,4	6935,2	+2615,9	+5430,2	-2814,3

На увеличение себестоимости 1 центнера молока наибольшее влияние оказал рост затрат на обслуживание 1 головы коровы. За счет этого фактора себестоимость увеличилась на 507,3 руб. За счет продуктивности коров себестоимость 1 ц молока увеличилась на 145 руб. Поэтому общее влияние факторов на себестоимость молока составило 652,3 руб. Также увеличилась себестоимость прироста 1ц прироста живой массы свиней. На уменьшение себестоимости 1 ц прироста живой массы свиней влияние оказало сокращение затрат на 1 голову на 109,3 руб., себестоимость 1 ц прироста сократилась на 134,1 руб. Себестоимость 1 ц прироста живой массы КРС увеличилась на 2615,9 руб. На это увеличение повлияло увеличение затрат на обслуживание 1 головы на 5430,2 руб. В то время как за счет продуктивности КРС себестоимость 1 ц в 2014 году по сравнению с 2013 годом сократилась на 2814,3 руб.

Важнейшим источником повышения эффективности развития животноводческой отрасли является снижение себестоимости продукции. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Выявление резервов снижения себестоимости продукции возможно на основании данных, полученных в процессе анализа

хозяйственной деятельности предприятия. При этом изучения издержек производства имеет исключительно важное значение.

Основными источниками резервов себестоимости продукции являются:

- повышение продуктивности животных;
- увеличение производства валовой продукции;
- сокращение затрат на ее производство за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования материальных ресурсов, сокращение непроизводственных расходов, потерь.

Среди резервов снижения себестоимости скотоводства особый акцент следует сделать на предупреждение и ликвидацию причин, вызывающих перерасход затрат. Однако перерасход затрат на производство продукции по статьям можно выявить только в процессе оперативного анализа издержек.

В общем виде методику расчета резервов снижения себестоимости продукции можно свести к определению разности между ее фактическим и возможным уровнем, который учитывает ранее выявленные резервы увеличения производства продукции и сокращения затрат на производство.

Осуществим расчет возможного снижения себестоимости продукции скотоводства под влиянием роста продуктивности животных и сокращения ряда статей затрат на примере ОАО «ПЗ «Сергиевский».

Таблица 4 - Расчет возможного снижения себестоимости продукции животноводства под влиянием роста продуктивности животных

Вид продукции	Затраты на одну голову, руб.	Продуктивность, ц/гол.		Себестоимость 1ц, руб.		Возможное снижение себестоимости 1ц, руб.
		факт. уровень	запланиров. уровень	факт. уровень	с учетом заплан. продук-ти	
Молоко	102126,0	59,2	60,5	1725,1	1688,0	-37,1
Прирост свиней	8847,6	0,8	1,0	11059,5	8847,6	-2211,9
Прирост КРС	239888,0	19,4	20,3	12365,4	11817,1	-548,3

За счет роста продуктивности молочного стада на 1,3 ц/гол. резерв снижения себестоимости 1 ц молока составит 37,1 руб., а за счет увеличения продуктивности свиней на 0,2 ц/гол. резерв снижения себестоимости 1 ц живой массы прироста свиней составит 2211,9 руб. При увеличении продуктивности КРС на 0,9 ц/гол. резерв снижения себестоимости 1 ц живой массы прироста КРС может составить 548,3 руб.

Таблица 5 - Расчет возможного снижения себестоимости продукции за счет сокращения затрат на корма

Вид продукции	Объем производства, ц	Затраты на корма, тыс. руб.		Себестоимость 1ц, руб.		Возможное снижение себестоимости 1ц, руб.
		факт. уровень	запланиров. уровень	факт. уровень	с учетом заплан. затрат	
Молоко	29582	19625	19565	663,4	661,4	-2,0
Прирост свиней	2191	15588	15568	7114,6	7105,4	-9,2
Прирост КРС	2426	19009	18900	7835,5	7790,6	-44,9

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что вследствие сокращения величины затрат на корма в молочном скотоводстве на 60 тыс. руб. за счет увеличения доли кормов собственного производства, резерв снижения себестоимости 1 ц молока составил 2 руб., в свиноводстве сокращение затрат на корма на 20 тыс. руб. снизит себестоимость 1 ц живой массы прироста свиней 9,2 руб., а себестоимость 1 ц живой массы прироста КРС можно сократить на 44,9 руб.

Таблица 6 - Расчет снижения себестоимости продукции за счет сокращения затрат на содержание основных средств

Вид продукции	Объем производства, ц	Затраты на содержание основных средств, тыс. руб.		Себестоимость 1ц, руб.		Возможное снижение себестоимости 1ц, руб.
		факт. уровень	запланирован. уровень	факт. уровень	с учетом заплан. затрат	
Молоко	29582	2786	2736	94,2	92,5	-1,7
Прирост свиней	2191	686	675	313,1	308,1	-5
Прирост КРС	2426	259	245	106,8	101,0	-5,8

ОАО «ПЗ «Сергиевский» за счет сокращения статьи затрат «Содержание основных средств» в молочном скотоводстве на 50 тыс. руб. может достичь снижения себестоимости 1 ц молока на 1,7 руб. За счет снижения затрат данной статьи в свиноводстве на 11 тыс. руб. снижение себестоимости 1 ц прироста живой массы свиней составит 5 руб. За счет сокращения затрат на содержание основных средств на 14 тыс. руб. себестоимость 1 ц прироста живой массы КРС снизится на 5,8 руб.

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса со вступлением России в ВТО // Налоговая политика и практика.- 2013.- №9/1.- С. 38-48.
2. Мамушкина Н.В. Характеристика отрасли и продукции животноводства, структуры себестоимости состава затрат на производство и продажу // Вестник НГИЭИ.- 2014.- № 11 (42).- С 62-72.
3. Пономарева Н.В., Чеверёва Д.Ю. Аналитический обзор рынка сельскохозяйственной продукции в Орловской области и анализ финансовых результатов // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XI международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Ответственный редактор Уварина Н.В.- 2015. - С. 227- 240.

*Пономарева Н.В., к.э.н.
доцент
Рябых С.А.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: Одной из первоочередных задач, стоящих перед отраслью и предприятием является снижение себестоимости продукции. В статье проанализировано фактическое состояние растениеводства в ООО «Победа», проведен факторный анализ затрат на производство и себестоимости зерновой продукции, рассчитаны резервы снижения себестоимости продукции.

Ключевые слова: себестоимость зерновой продукции, продукция растениеводства, анализ себестоимости, резервы снижения себестоимости продукции.

В современных условиях развитие малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений экономики страны. Являясь необходимым элементом создания конкурентной среды, малый бизнес наполняет потребительский рынок товарами, создает новые рабочие места, способствует выравниванию доходов различных социальных групп [2, с. 34].

Государственная поддержка программ и мероприятий по развитию сельского хозяйства является важным рычагом стимулирования деятельности сельскохозяйственных предприятий в переходный период, с целью преодоления диспаритета цен на материально-технические ресурсы [3, с. 232].

В условиях дефицита ресурсов производства, роста цен на материальные ресурсы значение анализа затрат на производство

усиливается. Только постоянный контроль за расходованием средств позволит сократить непроизводительные расходы и тем самым создать условия для снижения себестоимости единицы продукции, обеспечив большую выгоду при ее реализации.

Себестоимость сельскохозяйственной продукции является важнейшим показателем экономической эффективности производства. Ее снижение - одна из первоочередных задач отрасли и каждого предприятия, так как от уровня себестоимости продукции зависят сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платежеспособность. [1, с. 1590].

На себестоимость производства единицы продукции растениеводства оказывают влияние большое количество факторов: изменение валового сбора; изменение уровня удельных переменных затрат; сумма постоянных затрат; изменение уровня ресурсоемкости производства; изменение стоимости потребляемых ресурсов; уровень производительности труда; степень механизации производственных процессов.

Структурный фактор оказывает сильное влияние на изменение комплексных показателей эффективности, к каким и относится себестоимость продукции. Себестоимость продукции является качественным показателем, анализ которой следует осуществлять в разрезе отдельных видов продукции. ООО «Победа» Каширского района Воронежской области специализируется на производстве зерновой и зернобобовой продукции. Определим влияние изменения отдельных статей затрат на отклонение себестоимости производства 1 ц зерновых культур (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка изменения себестоимости 1 ц зерновых культур за счет отдельных статей затрат

Статьи затрат	Себестоимость 1 ц зерна, руб.		Абсолютное отклонение, руб.	Изменение за счет статей, %
	2012 г.	2014 г.		
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	60,73	17,15	-43,58	-9,77
Семена и посадочный материал	67,56	48,96	-18,59	-4,17
Удобрения	66,55	68,38	1,83	0,41
Химические средства защиты растений	38,53	41,23	2,70	0,61
Электроэнергия	14,91	9,78	-5,13	-1,15
Нефтепродукты	55,22	27,60	-27,62	-6,20
Затраты на страхование	0,00	2,43	2,43	0,55
Содержание основных средств	32,82	28,23	-4,59	-1,03
Прочие затраты	109,54	259,82	150,28	33,71

Итого	445,86	503,58	57,72	12,95

Изменение себестоимости 1 ц зерновых культур в 2014 г. по сравнению с 2012 г. в стоимостном выражении представляют собой сумму абсолютных отклонений. Отклонение в процентном измерении каждой статьи определяется методом процентных соотношений. Отношение абсолютного отклонения по каждой статье к общей себестоимости зерна в прошлом году и умножением на 100%. Суммы этих отношений в процентах к базовой себестоимости дает относительное отклонение себестоимости 1 ц зерна – 12,95%, которое показывает, на сколько процентов изменилась себестоимость в 2014 г. по отношению к 2012 г. Так, себестоимость 1 ц зерновых культур в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась за счет увеличения абсолютной величины прочих затрат на 33,71%, затрат на химические средства защиты растений – на 0,61%, затрат на страхование – на 0,55%, затрат на удобрения на 0,41%. Тогда как за счет сокращения численности работников предприятия, затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды себестоимость 1 ц зерна сократилась на 9,77%, за счет изменения стоимости семян и посадочного материала себестоимость 1 ц зерна сократилась – на 4,17%, электроэнергии – на 1,15%, нефтепродуктов – на 6,2%, на содержание основных средств – на 1,03%.

На себестоимость 1 ц зерна оказывает влияние изменение затрат на 1 га посевной площади и урожайности культур. Чем выше уровень затрат на обработку 1 га посевной площади, тем при прочих равных условиях больше затраты на 1 ц продукции. Расчет влияния факторов на отклонение стоимости 1 ц зерна проведем методом цепных подстановок, определив условную себестоимость при затратах на 1 га отчетного года и урожайности прошлого. Результаты расчетов оформим в таблице 2.

Таблица 2 – Факторный анализ себестоимости производства 1 ц зерновых культур в ООО «Победа»

Показатели	2012г.	2014 г.	Абсолютное отклонение, (+, -)
Затраты на 1 га посевной площади, руб.	9363,06	15308,8	5945,74
Урожайность, ц/га	21,0	30,4	9,40
Себестоимость производства 1 ц зерна, руб.	445,86	503,58	57,72
Изменение себестоимости за счет:			
- затрат на 1 га	x	x	283,13
-урожайности	x	x	-225,41

За счет роста затрат на 1 га посевной площади на 5945,74 руб. себестоимость 1 ц зерна увеличилась на 283,13 руб. В связи с тем, что урожайность возросла на 9,4 ц/га себестоимость 1 ц зерна сократилась на 225,41 руб. В целом себестоимость 1 ц зерна возросла на 57,72 руб.

В таблице 3 проанализируем влияние затрат на 1 га и урожайность зерновых культур на уровень себестоимости 1 ц в разрезе культур в 2012 – 2014 гг.

Таблица 3 – Факторный анализ себестоимости производства 1 ц зерновых культур в разрезе культур в ООО «Победа»

Вид зерновой продукции	Затраты на 1 га, руб. / га		Урожайность, ц/га		Себестоимость 1ц, руб.			Отклонение себестоимости, руб.		
	2012 г.	2014 г.	2012 г.	2014 г.	2012 г.	2014 г.	усл.	Всего	в т.ч. за счет	
									затрат на 1 га	урожайности
Озимые зерновые	7117,97	15609,40	22,1	34,0	322,08	459,10	706,31	137,02	384,23	-247,21
Яровые зерновые	11167,64	15106,56	20,3	28,1	550,13	537,60	744,17	-12,53	194,04	-206,57

Проведенный факторный анализ показал, что себестоимость 1 ц озимых и яровых культур в ООО «Победа» за период 2012-2014 гг. увеличилась только за счет роста затрат на 1 га посевной площади на 384,23 руб. и 194,04 руб. соответственно, а за счет роста урожайности сократилась на 247,21 руб. и 206,57 руб. соответственно. В результате в целом себестоимость 1 ц озимых зерновых возросла на 137,02 руб., а яровых зерновых сократилась на 12,53 руб.

На изменение затрат на производство определенного вида продукции оказывают влияние также объем производства продукции, уровень переменных затрат на единицу продукции и сумма постоянных расходов.

При изменении объема производства продукции возрастают только переменные расходы (сдельная заработная плата производственных рабочих, прямые материальные затраты, услуги), постоянные расходы (амортизация, арендная плата, повременная зарплата рабочих и административно-управленческого персонала) остаются неизменными в краткосрочном периоде (при условии сохранения прежней производственной мощности предприятия).

Данные для расчета влияния этих факторов приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Исходные данные для факторного анализа затрат на производство зерновых культур в ООО «Победа»

Показатели	Факторы, влияющие на изменение затрат			Сумма затрат, тыс. руб.
	Валовой сбор, ц	Переменные затраты на 1 ц зерновых культур, руб.	Постоянные затраты, тыс. руб.	
Базовые 2012 г.	28702	323,35	3516,35	12797
Условные 1 (затраты 2012 г., пересчитанные на валовой сбор 2014 г.)	41521	323,35	3516,35	16942
Условные 2 (валовой сбор и переменные затраты 2014 г. при	41521	376,66	3516,35	19156

уровне постоянных затрат 2012 г.)				
Отчетные 2014 г.	41521	376,66	5269,57	20909

Факторный анализ затрат на производство зерновых культур показал, что в 2014 году по сравнению с 2012 годом затраты на производство зерна увеличились на 8112 тыс. руб. под влиянием всех трех факторов: переменных затрат на производство 1 ц зерна, постоянных затрат на весь объем производства и объема производства зерновых культур. Наибольшее увеличение затрат – на 4145 тыс. руб. произошло под влиянием объема увеличения производства зерновых культур. За счет увеличения удельных переменных затрат затраты на производство зерна возросли на 2213 тыс. руб. За счет роста постоянных затрат (из-за роста повременной заработной платы работников, электроэнергии и затрат на содержание основных средств) затраты на производство зерновых культур увеличилась на 1753 тыс. руб.

Анализируя фактическое состояние экономики растениеводства в ООО «Победа», можно предложить следующие мероприятия по повышению экономической эффективности производства и снижению его себестоимости:

Классическими резервами снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции являются следующие:

- увеличение объема производства продукции за счет: дополнительного внесения удобрений, внедрения более урожайных сортов культур, расширения площади посева, других агротехнических мероприятий;

- снижение ресурсоемкости производства, что позволит сократить затраты на ее производство продукции растениеводства за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования материальных ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь;

- резервы сокращения расходов на содержание основных средств;
- резерв экономии накладных расходов за счет разумного сокращения аппарата управления, экономного использования средств на командировки, почтово-телеграфные и другие расходы и потери;

- грамотное экономическое планирование производства продукции растениеводства на перспективу. Специфика перспективного планирования на сельскохозяйственных предприятиях обусловлена экономическими и технологическими особенностями отрасли. С одной стороны, большая зависимость от погодных условий ограничивает возможности предвидения результатов производства, поэтому в условиях неопределенности необходимо использовать различные методы планирования. С другой стороны, необходимость перспективных планов очень остра из-за того, что реализация большинства технологических мероприятий требует длительного времени (внедрение севооборотов, сортообновление). То есть планирование

является незаменимым составляющим грамотной экономической политики любого предприятия.

Рассчитаем резерв сокращения себестоимости продукции растениеводства за счет увеличения объема производства зерна и снижения постоянных расходов за счет сокращения прочих затрат. В таблице 5 приведем расчет резерва увеличения производства продукции растениеводства: зерновых культур за счет сохранения уровня урожайности на уровне 2014 г. при увеличении размера посевных площадей до среднего уровня за 2012 – 2014 гг.

Таблица 5 – Резерв увеличения валового сбора зерновых культур за счет увеличения размера посевной площади

Показатели	В среднем за 2012 – 2014 гг.	2014 г.	Прогноз	Темп роста прогнозируемого значения к уровню 2014 г., %
Площадь, га	1464	1298	1464	1,07
Урожайность, ц/га	25,0	30,4	30,4	1,00
Валовой сбор, ц	36562,7	41521	43808	1,07

Таким образом, если ООО «Победа» увеличит размер посевных площадей на 7% до 1464 га, то в прогнозируемом периоде валовой сбор зерна может составить 43808 ц. При этом дополнительный выход продукции 2972 ц.

Рассчитаем резерв сокращения себестоимости зерновых культур за счет увеличения объема производства зерна и снижения постоянных затрат за счет снижения затрат на содержание основных средств на 20% согласно планам в ООО «Победа» (табл. 6).

Таблица 6 – Изменение себестоимости 1 ц зерновых культур при увеличении валового сбора и сокращении постоянных затрат в ООО «Победа»

Показатели	Значение показателя		Абсолютный прирост (снижение)
	2014 г.	прогноз	
Валовой сбор, ц	41521	43808	2287,00
Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	5269,57	4920,61	-348,96
Сумма переменных затрат на 1ц, руб.	376,66	376,66	0,00
Себестоимость 1ц зерна, руб.	503,58	488,98	-14,60

В результате увеличения валового сбора зерновых культур в прогнозируемом периоде на 2972 ц по сравнению с 2014 г. и сокращения постоянных затрат на 348 тыс. руб., себестоимость 1 ц зерна может снизиться на 14,6 руб. и составит 488,98 руб. за центнер, а в целом затраты на производство зерна сократятся на .

Таким образом, большая роль отводится планированию и анализу в определении резервов повышения эффективности производства, так как они содействует экономическому использованию ресурсов, выявлению и внедрению передового опыта, научной организации труда, новой техники,

технологии производства. В результате этого повышается эффективность производства, приводящая к снижению себестоимости зерновых культур.

Использованные источники:

1. Гоник Г.Г., Давыденко Н.Г., Бананников А.А. Анализ факторов, влияющих на себестоимость производства озимых зерновых // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 91.-С. 1589-1604.
2. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса со вступлением России в ВТО // Налоговая политика и практика.- 2013.- №9/1.- С. 38-48.
3. Пономарева Н.В., Чеверёва Д.Ю. Аналитический обзор рынка сельскохозяйственной продукции в Орловской области и анализ финансовых результатов // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XI международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Ответственный редактор Уварина Н.В.- 2015. - С. 227- 240.

*Пономарева Н.В., к.э.н.
доцент*

кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»

Чеверёва Д.Ю.

студент 3 курса

ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»

Россия, г. Орел

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ПРОДУКЦИИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация: Одной из важных задач, стоящих перед товаропроизводителями, является изменение структуры произведенной продукции и поиск рынков сбыта продукции, которые обеспечивают более высокую прибыль. В статье проведен аналитический обзор рынка сельскохозяйственной продукции в Орловской области, выявлены выгодные каналы сбыта продукции.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, структура продажи, каналы реализации, аналитический обзор.

Развитие сельскохозяйственного производства нельзя рассматривать как стихийный процесс, когда сбыт продукции товаропроизводителей ориентирован на случайных и временных потребителей. Устойчивый рост сельского хозяйства требует организации рыночных связей с постоянными и крупными потребителями, обеспечивающих гарантированный и бесперебойный сбыт всей массы произведённой продукции. Для этого в условиях рынка, с учётом динамики соотношения спроса, предложения и цен, товаропроизводители перестраивают структуру произведённой продукции, ищут и находят такие рынки сбыта продукции, которые в

большей мере соответствуют их интересам и обеспечивают более высокую прибыль и уровень рентабельности [3, с. 143].

В современных условиях развитие малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений экономики страны. Являясь необходимым элементом создания конкурентной среды, малый бизнес наполняет потребительский рынок товарами, создает новые рабочие места, способствует выравниванию доходов различных социальных групп [1, с. 34].

Структура продажи продукции сельскохозяйственными организациями Орловской области заготовителям по отдельным каналам в общем объеме продаж отражена в таблице 1. В последние три года основным каналом реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями Орловской области является продажа перерабатывающим организациям и организациям оптовой торговли, на рынке, через собственные магазины и др. Так, данный канал является основным и занимает долю более 95% от продажи продукции для продажи зерновой и зернобобовой продукции (пшеницы, ржи, гречихи, кукурузы, ячменя, зернобобовых культур), семян и плодов масличных культур, сахарной свеклы, картофеля, скота и птицы, молока, яиц. Меньше 95%, но более 75% занимает удельный вес от продажи ржи, овса, овощей. И только около 50% меда пчелиного продается через данный канал и то исключительно через собственные магазины, палатки и киоски. В целом удельный вес продаж на рынке, через собственные магазины, палатки и киоски довольно низкий.

Таблица 1- Удельный вес продажи продукции по отдельным каналам в сельскохозяйственных организациях Орловской области, не относящихся к субъектам малого предпринимательства (в % от общего объема реализации соответствующего вида продукции в натуральном выражении)

Продукция	Продано, всего			из них								
				перерабатывающим организациям и организациям оптовой торговли, на рынке, через собственные магазины и др.			в том числе на рынке, через собственные магазины, палатки, киоски			населению (через систему общественного питания хозяйства, выдача и продажа в счет оплаты труда)		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Зерно злаковых и бобовых культур	100	100	100	95,7	96,9	97,1	0	0,004	0,03	3,8	2,7	2,8
пшеница	100	100	100	97,3	97,9	97,5	0	0,003	0,01	2,2	1,7	2,4

рожь	100	100	10 0	94,5	94,5	95,6	-	0,02	0,1	5,4	5,4	3,4
просо	100	100	10 0	93,1	56,8	85,2	-	-	-	6,9	43,2	14,8
гречиха	100	100	10 0	98,9	99,1	99,9	0,02	0,02	0,1	1,1	0,8	0,1
кукуруза	100	100	10 0	99,6	99,9	99,5	-	0,01	0,02	0,4	0,1	0,5
ячмень	100	100	10 0	93,3	95,2	96,3	0,01	0,00 1	0,05	6,5	4,1	3,6
овес	100	100	10 0	82,6	83,4	89,3	-	0,1	0,4	12, 1	15,3	9,2
зернобобо вые	100	100	10 0	98,1	96,9	98	-	-	0,00 4	1,9	3,1	2
Семена и плоды масличны х культур- всего	100	100	10 0	99,9	100	99,9	-	-	0,00 1	0,1	0,00 4	0,1
Свекла сахарная	100	100	10 0	86,3	96,3	96,4	0	0	0,00 1	0,5	0,7	0,9
Картофел ь	100	100	10 0	90,9	84,6	95,3	0,2	0,1	0,4	9,1	15,3	4,7
Овощи	100	100	10 0	97,9	98	75,7	11,3	19,1	-	2,1	2	24,3
Скот и птица (в живом весе)	100	100	10 0	98,5	98,4	98,7	1,2	1,1	1,3	1,5	1,6	1,3
Молоко	100	100	10 0	99,3	99,3	99,3	1,7	1,5	1,5	0,7	0,7	0,7
Яйца: пищевые для инкубаци и	100 100	100 100	10 0 10 0	66,3 99,9	52,0 99,5	99,9 100, 0	38,5 -	- -	35,7 0,3	33, 7 0,1	48,0 0,5	0,1
Мёд пчелиный	100	100	10 0	50	20	57,1	50	20	57,1	50	80	42,9

Исключение помимо меда составляет продажа овощей, доля которых в общем объеме продаж в 2011 г. и 2012 г. составляет 11,3% и 19,1% соответственно, тогда в 2013 г. данный вид продукции не реализовывался через данный канал, кроме того значительный удельный вес имеет продажа яиц на рынке, через собственные магазины, палатки и киоски в 2013 г. – 35,7%.

Положительно можно охарактеризовать невысокий удельный вес реализации сельскохозяйственной продукции населению (через систему общественного питания хозяйства, выдачу и продажу в счет

оплаты труда), в основном удельный вес сельскохозяйственной продукции составляет менее 10% (по зерновым и зернобобовым, семенам и плодам масличных культур, сахарной свекле, картофелю, скоту и птице, молоку.

Положительная динамика роста удельного веса выручки от продаж перерабатывающим организациям и организациям оптовой торговли, на рынке, через собственные магазины и др. наблюдается по зерновым зернобобовым культурам (на 1,4 п.п.), сахарной свекле (на 10,1 п.п.), картофелю (4,4 п.п.), яйцам пищевым (на 33,6 п.п.), меду пчелиному (на 7,1 п.п.).

Улучшение финансового состояния предприятий Орловской области во многом зависит от увеличения объёма продажи сельскохозяйственной продукции, данную положительную динамику реализации сельскохозяйственной продукции организациями Орловской области по каналам сбыта можно проанализировать по данным таблицы 2.

Таблица 2 - Реализация сельскохозяйственной продукции организациями Орловской области по каналам сбыта, тонн

Продукция	Продано, всего			В том числе								
				Перерабатывающим организациям и организациям оптовой торговли, на рынке, через собственные магазины и др.			в том числе на рынок, через собственные магазины, палатки, киоски			населению (через систему общественного питания хозяйства, выдача и продажа в счет оплаты труда)		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Зерно злаковых и бобовых культур	842454	1321937	1257435	806406	1281238	1221165	29	53	309	32222	35121	35199
пшеница	574794	798737	791008	559257	782099	771341	12	26	100	12631	13499	19084
рожь	9792	9861	7512	9257	9322	7182	-	2	6	530	532	256
просо	114	41	211	106	23	180	-	-	-	8	18	31
гречиха	22534	24253	31830	22298	24031	31810	4	5	22	237	193	21
кукуруза	41161	114586	146415	40992	114427	145668	-	11	24	154	159	747
ячмень	154820	330125	231030	144439	314172	222383	13	4	112	10043	13675	8407
овес	6737	9807	11041	5562	8181	9855	-	5	44	816	1501	1013

зернобобовые	23497	26498	27312	23047	25683	26753	-	-	1	450	815	559
Семена и плоды масличных культур-всего	71815	124318	145878	71758	124313	145786	-	-	1	49	5	91
Свекла сахарная	1132577	1666652	1570010	977119	1605416	1513924	3	18	16	5453	10774	13721
Картофель	5949	8105	18181	5409	6859	17333	11	9	79	539	1246	847
Овощи	3543	1673	282	3467	1640	213	401	320	-	76	33	68
Скот и птица (в живом весе)	68765	69653	68222	67764	68539	67348	798	789	854	1000	1112	875
Молоко	103385	108217	100631	102693	107450	99896	1739	1634	1552	691	766	735
Яйца: пищевые для инкубации	191610339	166810550	140211591	127110326	86810498	140011591	737-	-	50039	64513	80052	2-
Шерсть	1	-	0,7	1	-	0,7	-	-	-	-	-	-
Мёд пчелиный	6	10	4	3	2	2	3	2	2	3	8	2

Как следует из таблицы 2, в 2013 г. по сравнению с 2011 г. наблюдается рост продажи следующих видов сельскохозяйственной продукции по всем каналам реализации: зерновых и зернобобовых культур на 414981 т или в 1,5 раз, в том числе пшеницы – на 216214 т или на 37,6%, просо – на 97 т или в 1,9 раз, гречихи – на 9296 т или на 41,3%, кукурузы – на 105254 т или в 3,6 раз, ячменя – на 76210 т или в 1,5 раза, овса – на 4304 т или в 1,6 раз, зернобобовых культур – на 3815 т или на 16,2%; семян и плодов масличных культур – на 74063 т или в 2,03 раза, сахарной свеклы – на 437433 т или на 38,6%, картофеля – на 12232 т или в 3,06 раз, яиц для инкубации – в 12,1%. Тогда как в анализируемом периоде сократилось количество проданной ржи – на 2280 т, овощей – на 3261 т, скота и птицы в живом весе – на 543 т, молока – на 2754 т., яиц пищевых – на 514 т, шерсти – на 0,3 т, пчелиного меда на 2 т. [2, с. 231].

Мы уже отмечали, что основным каналом реализации сельскохозяйственной продукции организациями является продажа перерабатывающим организациям и организациям оптовой торговли, на рынке, через

собственные магазины. Так, по данному каналу реализации наблюдается рост количества проданных зерновых и зернобобовых культур на 414759 т или в 1,5 раз, просо – на 74 т или в 1,7 раз, гречихи – на 9512 т или на 42,7%, кукурузы – на 104676 т или в 3,56 раз, ячменя – на 77944 т или в 1,5 раза, овса – на 4293 т или в 1,8 раз, зернобобовых культур – на 3706 т или на 16,1%; семян и плодов масличных культур – на 74028 т или в 2,03 раза, сахарной свеклы – на 536805 т или в 1,5 раз, картофеля – на 11924 т или в 3,2 раза, яиц пищевых – на 10,1%, яиц для инкубации – в 12,3%. Тогда как в анализируемом периоде сократилось количество проданной ржи – на 2075 т, овощей – на 3254 т, скота и птицы в живом весе – на 416 т, молока – на 2797 т.

В анализируемом периоде количество реализованной продукции на рынке, через собственные магазины, палатки и киоски было небольшим, но несмотря на это наблюдается рост количества реализованной пшеницы с помощью данного канала реализации – на 280 т или в 10,7 раз, ржи – на 88 т или в 8,3 раза, гречихи – на 18 т или в 5,5 раз, ячменя – на 99 т или в 8,6 раз, сахарной свеклы – на 13 т или в 5,3 раза, картофеля – на 68 т или в 7,2 раза, скота и птицы (в живом весе) – на 56 т или 7%. При этом одновременно по данному каналу сократилась реализация молока, яиц и меда.

За последние три года увеличилась реализация населению следующих видов сельскохозяйственной продукции: зерновых и зернобобовых культур на 2977 т или на 9%, просо – на 23 т или в 3,9 раз, кукурузы – на 593 т или в 4,85 раз, овса – на 197 т или на 24,1%, зернобобовых культур – на 109 т или на 24,2%; сахарной свеклы – на 8268 т или в 2,51 раз, молока – на 44 т или 6,3%. При этом по данному каналу сократилось количество продаж ржи на 274 т или на 51,7%, гречихи – на 216 т или 91%, ячменя – на 1636 т или на 16,3%, овощей – на 8 т или на 10,5%, скота и птицы – на 125 т или на 12,5%.

Таким образом, за последние три года, увеличивая поставки сельхозпродукции, сельскохозяйственные предприятия предпочитали поставку сельскохозяйственной продукции перерабатывающим организациям и организациям оптовой торговли. Это нашло отражение в структуре товарной сельскохозяйственной продукции по каналам продовольственного рынка в Орловской области.

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса со вступлением России в ВТО // Налоговая политика и практика.- 2013.- №9/1.- С. 38-48.
2. Пономарева Н.В., Чеверёва Д.Ю. Аналитический обзор рынка сельскохозяйственной продукции в Орловской области и анализ финансовых результатов // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XI международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Ответственный редактор Уварина Н.В.- 2015. - С. 227- 240.

З. Рахматуллин Ю.Я. Анализ увеличения продажи сельскохозяйственной продукции и механизма ценообразования в реальном секторе экономики // Известия Оренбургского государственного аграрного университета.- 2013.- №1(39).- С.143-145.

Попов А.Г.

Томский политехнический университет

Россия, г. Томск

СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ И КОМПЕТЕНЦИИ ЕЕ РАБОТНИКОВ

Иерархическая функциональная организационная структура тормозит осведомленность о внутренней среде. [1] Жесткость организационного каркаса и стремление системы к самосохранению пресекают любой выход отдельных ее элементов (сотрудников) за рамки. В качестве таких выступают формализованные отношения (должности с более или менее очерченным кругом обязанностей) или/и внутренняя корпоративная культура. При этом вектор их действия может совпадать, а может быть и противоположен. Оба этих механизма – формальный и неформальный, однако, имеют своей целью не допустить изменения сложившегося положения вещей, и, в явном или неявном виде находятся под управлением руководством компании. Здесь интерес топ-менеджмента в сохранении действующего порядка вещей оправдывается до тех пор, пока организация успешно достигает заданных собственниками компании показателей.

Однако, иерархическая структура не способна полностью исключить внутренние конфликты интересов. Конфликты возникают на уровне подразделений – в борьбе за выделяемые ресурсы, конфликты возникают на уровне линейного персонала, желающего карьерного или горизонтального роста. Их могут приносить извне вновь принятые сотрудники. Усиливаются противоречия между внешней и внутренней средой организации. Все это приводит к нарушению установленных некогда границ. Отдельный сотрудник, а порой и целый департамент выступает в качестве антагониста своей собственной организации и тем самым грозит нарушить ее стабильность. При достижении некоего критического уровня ради сохранения своей целостности организация отторгает от себя конфликтующий элемент – через его ликвидацию (увольнение, реорганизация).

В данном случае становится не принципиальным вопрос о том, насколько этот выход за внутренние нормы (формальные или неформальные) оправдан. Систему не интересует мотив или новые перспективы, которые могут открыться в ответ на выход за рамки шаблонов. И потому исход любого «неформата» - только вопрос времени. Остаться в организации такие люди могут, только приняв установленные границы и близкий горизонт обозреваемых возможностей, не выделяясь на общем фоне. Прочие неизбежно оказываются на рынке труда.

Однако, сегодняшние государственные организации все менее схожи с самими сами десяти- и даже пятилетней давности. Новая парадигма открытости лучшим мировым практикам и стремление к повышению эффективности постепенно изменяют даже их неповоротливые механизмы. Иерархические структуры стремятся к изменениям в ответ на внешние стимулы, исходящие от государства и в ответ на современные запросы общества. Во многих традиционно иерархических структурах все больше в обиход приходят современные методы управления: привносятся элементы проектного управления, менеджмента качества и т.д.

В качестве противопоставления государственным организациям – как типичному примеру иерархических структур, нередко приводят коммерческие компании. В целом, они, действительно, способны к более быстрым внутренним изменениям – как ответу на быстроменяющиеся факторы внешнего окружения. То, что в недавнем прошлом рассматривалось как конкурентное преимущество, сегодня становится неременным условием существования (для развития нужно «бежать вдвое быстрее»). Работа на опережение относительно возникающих перед частной компанией проблем, проактивность персонала (уже не «ресурса» - «капитала»!), успешная реализация новых обширных возможностей – все эти черты современной фирмы повышают ее прибыль, и, в конечном итоге, капитализацию. Фирма дорожает со временем и топ-менеджмент оправдывает решение о своем назначении владельцами компании.

И это принципиальное изменение, которое коснулось современных компаний – их «товаризация» [2]. Сами компании стали чем-то вроде товара, они выставляются на продажу, разделяются и укомплектовываются по-новому, из них выделяют отдельные департаменты, которые, в свою очередь, сами становятся предметом отдельного торга и операций по изменению структуры и формата. То, что существовало некогда как прецедент, в эпоху глобальной экономики стало рутиной. Важным следствием таких возможностей стало снижение заинтересованности владельцев фирм в их сохранении. Смена владельцев и следующие за ней кадровые перестановки отменяют внутренние ранее установленные правила и негласные договоренности. Внутри компании становится более подвижным разделение труда, активно переводятся прежде обязательные процедуры на аутсорсинг. Состояние неопределенности, которое традиционно связывали с внешним окружением фирмы, усугубляется неопределенностью внутренней. Организация все меньше способна обеспечить стабильность своим работникам, карьерный рост становится все менее предсказуем.

Фирма становится в определенном смысле более свободной – в плане выбора сферы деятельности, чем ее персонал. Работники уже не в полной мере становятся соответствующими устремлениям своей организации. Они по-прежнему пытаются опираться на прежний опыт отношений, который оказывается несостоятельным. В итоге, с одной стороны, уменьшается

привязанность сотрудников к компании, с другой стороны, сама фирма уже нуждается в тех навыках, знаниях, компетенциях, которыми имеющиеся сотрудники не обладают. В результате уже бывшие работники пополняют рынок соискателей вакансий, а организация набирает новых сотрудников, отвергнутых другими фирмами.

К было отмечено выше, незащищенность занятой сотрудником позиции становится вполне обыденным явлением. Это, в свою очередь порождает утрату сотрудниками мотивации и пренебрежение необходимостью профессионального и возможностью карьерного роста.

Таким образом, в эпоху глобализации, прежние ценности утрачиваются, внутренние механизмы взаимодействия подвергаются коренным изменениям. Организации повышают свою мобильность, в то время как персонал, в основном, остается статичным и в итоге теряет рабочее место.

В этих условиях, когда накопленные опыт и знания оказываются невостребованными, на первое место начинают выходить компетенции. Необходимость в развитии компетенций начинают испытывать сотрудники – как объективной потребности на соответствие запросам организации. Развитие компетентности сотрудников становится областью интереса организации – как средство решения стоящих перед организацией задач, сохранив или повысив при этом лояльность своих сотрудников.

Развитие компетенций сотрудников становится основным конкурентным преимуществом и при этом – уникальным.

Использованные источники:

1. Кулопоулос Т., Фраппаоло К. Управление знаниями – что это такое / ЗАО "ДокументумСервисиз". -2001.-: 120 с
2. Стендинг Г. Прекариат: новый опасный класс. – М.: Ад Маргинем Пресс. - 2014. – 328с.

Порваткина А.В.
студент

Томский Политехнический Университет

Институт социально-гуманитарных технологий

РОСТ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономическая ситуация в нашей стране на сегодняшний день сложна и не стабильна. Политические и экономические изменения не проходят бесследно для населения, и каждый постепенно начинает ощущать эти изменения на себе. Острее всего ощущается рост цен на потребительские товары, продолжающийся в течении нескольких последних месяцев. Увеличение цен явление привычное, и с течением времени, к сожалению, неизбежное. На сегодняшний день, одним из главных факторов увеличения цен является рост инфляции. Сохранение устойчивости национальной

валюты, на сегодняшний день, одна из приоритетных задач, так как стабильность курса рубля - это обеспечение стабильной экономической ситуации в стране, а также сохранение покупательной способности государства и ее граждан.

Инфляция - (от латинского *Inflatio* — вздутие) — процесс обесценивания денег, сопровождающийся снижением их покупательской способности. Инфляция приводит к обесцениванию бумажных денег по отношению к золотым запасам, к общей массе товаров, а так же по отношению к иностранной валюте, при этом она может сохранять свою ценность, либо терять ее в меньшей степени.[1] В январе 2015 года уровень инфляции в России составил 3,85%, что на 1,23 больше, чем в декабре 2014 года и на 3,26 больше, чем в январе 2014 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2015 года составила 3,85%, а в годовом исчислении этот показатель равен 14,97%.[2] Почему это следует считать потенциально серьезной проблемой? По результатам опроса статистического агентства « Левада-центр, на вопрос , что тревожит респондентов сильнее всего, самым популярным ответом был «инфляция». «Левада-Центр» в конце 2014 года провел опрос о предметах беспокойства, и инфляцию назвал 71% респондентов. Она на 30 процентных пунктов обогнала следующие по популярности варианты — бедность и рост неравенства доходов — и набрала несколько процентных пунктов по сравнению с 2013 годом.[3]

На сегодняшний день, рост инфляции - это реакция нашей экономики на сложившиеся условия в глобальном мире. Цены на нефть неуклонно снижались с середины 2014 года на мировых рынках. Это в свою очередь привело к сокращению доходов бюджета нашей страны. Ни для кого не секрет, что основным источником доходов бюджета России являлись поступления от экспорта нефти, газа и других сырьевых ресурсов и экспортных таможенных пошлин. Снижение доходов страны неизбежно привели к замедлению роста экономических показателей, инвестиционной привлекательности, а следовательно и отток капитала, что привело к негативным последствиям на курсе нашей национальной валюты по отношению к доллару и евро. Цена ввозимых товаров на территорию нашей страны существенно выросла, впоследствии выросли цены и на другие категории товаров. Все это и явилось причиной повышения уровня инфляции внутри страны. Снижение на мировом уровне цены на нефть несет в себе негативные последствия для всех секторов экономики России. В данной цепочке очень важным звеном является курс доллара по отношению к рублю, оказывающий непосредственное влияние на покупательную способность рубля, а следовательно, на уровень инфляции России.[4]

Нынешний, 2015 год начался совсем недавно, однако уже есть попытки аналитиков сделать прогноз инфляции к концу текущего года. Так Fitch- международное рейтинговое агентство, нацеленное на предоставление независимых и ориентированных на перспективу рейтингов, оценок

кредитоспособности, аналитических исследований и данных, недавно понизившее рейтинг России, дает прогноз роста цен до уровня 8,5% по итогам 2015. А эксперты инвестиционного банка Morgan Stanley и вовсе ожидают инфляцию равную 13,7%. По их оценке, пик роста цен в РФ придётся на апрель и составит 15,1% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Ранее Morgan Stanley прогнозировал инфляцию на уровне 9%, но из-за ускорившегося удорожания товаров и услуг в декабре и существенного падения цен на нефть банк пересмотрел свой прежний прогноз. Тем временем, МЭР и ЦБ настроены так же оптимистично — в ведомстве Алексея Улюкаева - министра экономического развития РФ, ожидают инфляцию на уровне тех же 10%, в Банке России нацелены на ориентир в 8,2–8,7% при стоимости барреля нефти в 80 долларов и 9,3–9,8% при 60 долларах за баррель. [5]

Прогнозы аналитиков, как видно различаются, кто-то настроен более оптимистично, кто-то не ожидает положительных тенденций. Однако, нельзя отрицать тот факт, что год будет сложным и на сегодняшний день Россия входит в новый экономический кризис. Если цена на нефть в 2015 и в 2016 г. составит в среднем \$80 за баррель или ниже, это станет еще одним вызовом для российской экономической системы.[6] Ситуацию усугубит финансовый стресс, связанный с крайне ограниченным доступом компаний на международные рынки капитала.

Использованные источники:

1. <http://timesnet.ru/economy/3660/>- Сущность и причины инфляции в России. «Экономический журнал» © Сергей Чашенков, TimesNet.ru
2. <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation-> Уровень инфляции в Российской Федерации. Последнее обновление: 10 февраля 2015.
3. <http://inosmi.ru/russia/20140918/223082860.html>- «Инфляция в России растёт и это может оказаться огромной проблемой для Кремля», Марк Адоманис (Mark Adomanis) от 18.09.2014
4. <http://xn----7sbl0acattcku.xn--p1ai/index.php/12-stati/152-dollar-neft-i-tseny-na-benzin-> ЦБ РФ. Курс доллара. Доллар, нефть и цены на бензин.
5. http://www.aif.ru/money/economy/prognozy_ekspertov_kakoi_budet_inflatiicia_v_2015_godu- AiF.ru/ Какой будет инфляция в 2015 году? Прогнозы экспертов. Елена Трегубова, от 13.01.2015
6. <http://ktovkurse.com/recommend/krizis-2015-goda-rossiyu-zhdet-tyazhelyj-god-0020> Кризис 2015 года: Россию ждёт тяжелый год. Публикация от 03.12.2014

*Парнякова А. В.
студент 4го курса*

*Арктический государственный институт искусств и культуры
Россия, г. Якутск*

**«ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ К ЧТЕНИЮ» (НА ПРИМЕРЕ
СТУДЕНТОВ АГИИК Г. ЯКУТСК)**

**«RELATIONS OF STUDENT TO READING» (ON THE EXAMPLE
OF STUDENTS OF AGIIK OF THE CITY YAKUTSK)**

Аннотация: В статье рассматривается отношение студентов к чтению, а также вопросы, касающиеся литературы в повышении уровня грамотности. В настоящее время бытует проблема связанная с тем, что молодежь не любит читать. Количество молодежи, которые любят читать становится все меньше.

Ключевые слова: Чтение книг, Студент, Культура чтения.

Abstract: In the article, attitude of students is examined toward reading, and also questions, touching literature in the increase of level of literacy. Presently a problem related exists to, that young people do not like to read books. Amount of young people, that like to read to become all less than.

Tags: Reading of books, Student, Culture of reading.

Объект: объектом статьи являются студенты.

Предмет: предметом статьи является чтение.

Цель: выявить, какие жанры литературы наиболее предпочтительнее у студентов.

Существует мнение, что молодежь не любит читать т.к. в основном им предпочтительнее использовать, например интернет, смотреть фильмы либо слушать музыку. Это явление связано с проникновением западной культуры с каждым днем и с возрастающим давлением ее на сознание наших соотечественников.

Чтение рассматривают как средство изменения кругозора, его расширения, а также средством пополнения «словарного запаса». Также в настоящее время чтение рассматривается как одна из высших интеллектуальных функций, как целенаправленная деятельность, которая может изменить взгляды, углублять понимание, воссоздавать опыт, влиять на поведение и совершенствовать личность. Чтение является одной из главных подсистем духовной культуры.

В этой статье будут рассматриваться вопросы, касающиеся литературы в повышении уровня грамотности, а также выявление предпочтения в литературном жанре у молодежи, т.к. я считаю, в наше время очень важно читать.

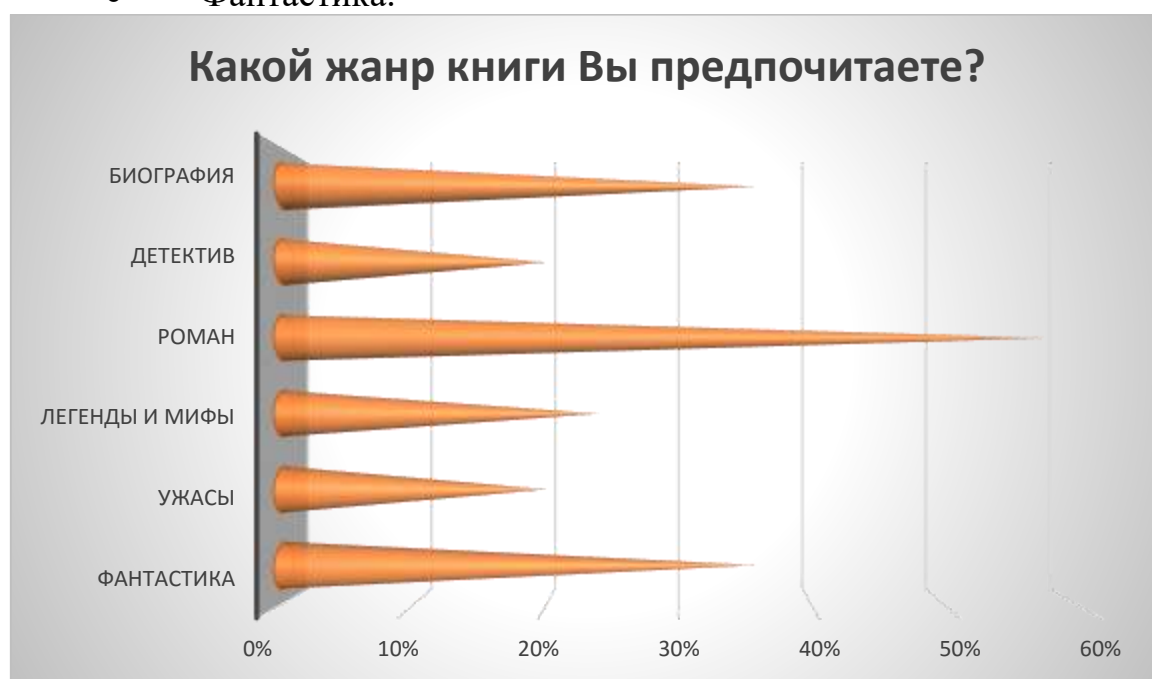
В марте 2015г. нами проведено социологическое исследование в котором принимали участие студенты АГИИК. Было опрошено 50 респондентов из них мужской пол 32%, женский пол 68%.

Опрос производился в форме анкетирования, результаты исследования показывают общую картину отношения студентов к чтению. В ходе исследования большинство респондентов ответили положительно на вопрос «Любите ли Вы читать», это показывает, что молодежь читает книги, причем самостоятельно. Уровень начитанности студентов в современном обществе находится на среднем уровне, по мнению 70% респондентов.

Сейчас молодежь привлекают в основном современные книги, нежели классические. Были выявлены предпочтения в жанре книг (Рис.1).

6 составляющих жанров это:

- Биография;
- Детектив;
- Роман;
- Легенды и мифы;
- Ужасы;
- Фантастика.



Из представленного рисунка следует выявить, что молодежь на данный момент больше читает жанр «Роман» в частности девушки, а молодым людям предпочтительнее «Биография» и «Фантастика».

В процессе чтения литературы респонденты на первое место ставят цель получить от нее удовольствие, так как делают это по собственному желанию. Отвечая на вопрос «Сколько часов в день Вы читаете» молодежь отмечает, что могут просидеть за чтением интересной книги больше 2-х часов. В целом студенты предпочитают читать только дома, либо в библиотеках, нежели в общественных местах.

Далее были заданы вопросы, касающиеся литературы в повышении уровня грамотности (Рис.2),

Насколько чтение литературы помогает Вам развивать мышление и фантазию?



Данная таблица отчетливо показывает, что 78% опрошенных респондентов считают, что чтение литературы повышает уровень грамотности. Ведь литература – бесценный помощник в развитии фантазии и мышления, тем самым литература воспитывает молодое поколение.

Студенты сейчас много читают. Опрошенные респонденты в возрасте от 17– 24 лет ответили положительно. В круг интересов молодых читателей попадают разные жанры и авторы. Пока чтению составляет конкуренцию только телевидение. Чтение за эти годы стало, прежде всего, развлечением к самым популярным жанрам теперь относят роман и фантастику.

Многие рассматривают книгу как повод поговорить, т.е. она становится предметом обслуживания, другие – как источник знаний, третьи же считают ее инструментом развития цивилизации, а также средством саморазвития, для многих она становится другом и советчиком. Но разумно будет рассматривать ее в совокупности всех этих мнений и понятий. Чтение – как один из важнейших видов речевой деятельности, тесно связано как с произношением, так и с пониманием речи зависит от качества прочтенных книг.

Роман он наиболее предпочтителен у студентов в возрасте от 20 – 22 лет, а также у 4-х курсов. В основном студенты в возрасте от 17 – 24 лет, а также с 1 – 5 курс предпочитают: «биографию» и «фантастика».

Таким образом, можно сделать вывод, что вопреки мнению большинства о том, что молодежь стала менее заинтересованной в чтении, мы видим по результатам опроса, лишь 16% человек ответили о негативном отношении, остальные уверенно заявили, что относятся к чтению литературы положительно. Зачастую это связано с внедрением новых возможностей в данной сфере, например, как появление электронных книг, а также возможность слушать аудиокниги и не только. Литература формирует

жизненные ценности, воспитывала и продолжает воспитывать подрастающее поколение.

Использованные источники:

1. Гацкова. Е. И. «Молодежь и современность» М. «Инфра». 2011.
2. <http://www.isras.ru/socis.html>

Потапов С. В., к.э.н.

доцент

кафедра «финансы и кредит»

Четаева Е.А.

студент 3го курса

Тенаева С.В.

студент 3го курса

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ситуация в экономике и на финансовом рынке ставит перед Банком России непростые задачи. Геополитические проблемы и ухудшение внешнеэкономических условий на фоне начавшегося в предыдущие годы исчерпания традиционных источников экономического роста стали серьезным вызовом для российской экономической политики в целом и денежно-кредитной политики в частности.

Банк России реализует денежно-кредитную политику через управление процентными ставками. При этом, стремясь ограничить свое вмешательство в рыночные механизмы ценообразования, центральный банк непосредственно воздействует лишь на наиболее краткосрочный сегмент – однодневные ставки денежного рынка. Прочие процентные ставки в экономике, включая ставки по банковским кредитам и депозитам, доходности облигаций и другие ставки финансового рынка, определяются рыночными механизмами, однако на их динамику оказывает сильное влияние изменение уровня ставок денежного рынка. Таким образом, обеспечивается перенос решений в области денежно-кредитной политики на экономику[3].

Банк России устанавливает ключевую ставку в качестве ориентира для ставок денежного рынка. С 13 сентября 2013 г. Банк России ввел в набор инструментов денежно-кредитной политики ключевую процентную ставку (рис. 1)



Рисунок 1. Динамика ключевой ставки ЦБ РФ

Самое известное и резонансное изменение ключевой ставки произошло 16 декабря 2014 года. Тогда регулятор крайне резко повысил ключевую ставку до исторического значения с 10,5 до 17%. Это в свою очередь привело к увеличению ставок по вкладам свыше 20%, росту стоимости кредитов и многим другим последствиям. Данное решение было обусловлено необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски.

2 февраля 2015 г. ключевая ставка была снижена с 17% до 15%, а с 16 марта 2015 г. она стала составлять 14%. Принятое решение должно способствовать снижению данных рисков, при этом, не создавая дополнительной угрозы усиления инфляционного давления. Резкое повышение ключевой ставки привело к стабилизации инфляционных и девальвационных ожиданий в той мере, в какой рассчитывал Банк России. Наблюдаемый всплеск инфляции вызван ускоренной подстройкой цен к произошедшему ослаблению рубля и носит ограниченный во времени характер[2].

С 5 мая 2015 г. Банк России принял решение снизить ключевую ставку на 1,5 процентных пункта — до 12,5% годовых, учитывая ослабление инфляционных рисков при сохранении рисков существенного охлаждения экономики. Снижение ставки окажет позитивное влияние на первичный рынок недвижимости, который из-за ухудшения макроэкономической ситуации, а также резкого роста стоимости проектного финансирования чувствовал себя не лучшим образом.

Ставка рефинансирования Банка России выполняет роль важного индикатора денежно-кредитной политики. В настоящее время она формально не привязана к фактическим ставкам, устанавливаемым Банком России по отдельным видам операций.

С 14 сентября 2012 года Банком России установлена ставка рефинансирования в размере 8,25% (рис. 2). В течение 2014 года Банк России не изменял ставку рефинансирования[4].



Рисунок 2. Ставка рефинансирования Банка России

В 2010 году ставка рефинансирования Центробанка менялась 4 раза и только в сторону понижения. В том же году была зафиксирована самая низкая за все существование Российской Федерации ставка рефинансирования в 7,75%, которая действовала с 01 июня 2010 г. по 27 февраля 2011 г.

2011 год Россия завершила со ставкой рефинансирования в 8,00%. Это было четвертое значение ставки рефинансирования Банка России за год.

В течение 2012 года изменение ставки рефинансирования производилось Банком России только один раз – с 14 сентября в сторону увеличения на 0,25 пунктов[1].

С 2013 г. и до сегодняшнего дня ставка рефинансирования Банка России осталась неизменной.

Существенное воздействие на кредитные ресурсы банков, на их возможности предоставлять ссуды оказывает изменение нормы обязательных резервов (рис. 3). Повышение ее означает, что большая часть банковских средств "заморожена" на счетах Центрального банка и не может использоваться банками. В результате сокращаются банковские ссуды и денежная масса в обращении, повышаются проценты по ссудам. Снижение нормы банковских резервов ведет к расширению банковских кредитов и денежной массы, к снижению рыночного процента.

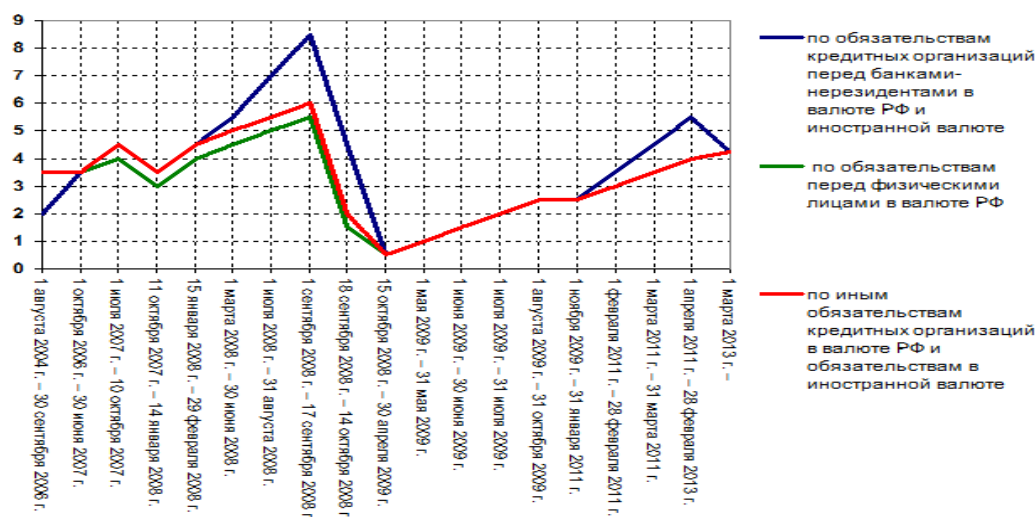


Рисунок 3. Динамика нормативов обязательных резервов ЦБ РФ

Начиная с 2008 года Банк России резко понизил норматив обязательных резервов — с 8,5% до 4,5%, а затем и до символических 0,5%. С мая 2009 года этот норматив постепенно увеличивался.

В первой половине 2011 года ЦБ в условиях избытка ликвидности несколько раз повышал нормативы фонда обязательных резервов (ФОР). Причем для дестимулирования внешних заимствований был установлен повышенный норматив в 5,5% по обязательствам перед нерезидентами. Однако на фоне значительного оттока капитала эта мера стала неактуальной.

Регулятор с марта 2013 года установил единый норматив обязательных резервов по всем категориям обязательств кредитных организаций в размере 4,25% вместо действовавших ранее дифференцированных нормативов — 5,5% по обязательствам банков перед нерезидентами и 4% — по всем иным обязательствам.

Таким образом, главной целью единой государственной денежно-кредитной политики является обеспечение ценовой стабильности, что означает достижение и поддержание устойчивой низкой инфляции. Ценовая стабильность необходима для повышения и сохранения на высоком уровне благосостояния российских граждан, что является конечной целью государственной экономической политики.

Использованные источники:

1. Ключевая ставка и ставка рефинансирования. // Гарант: [информ. правовой портал]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10180094>
2. Официальный сайт Единого Банка <http://1eb.ru/>
3. Официальный сайт Центрального Банка РФ <http://www.cbr.ru/>
4. Центр ситуационного анализа и прогнозирования ЦЭМИ РАН <http://data.cemi.rssi.ru/>

*Потапова Н.В.
студент 12МН группы 1 курса
специальность «Менеджмент»*

*Шостак М.А.
научный руководитель, старший преподаватель кафедры
Институт экономики и управления РВУЗ ГПА «КФУ»*

Россия, г. Ялта

ПРОБЛЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ В ТУРИЗМЕ

Постановка проблемы. Качество в сфере услуг, с которой связана гостиничная индустрия, значительно отличается от качества на предприятиях материального производства. Услуга компании индустрии гостеприимства создается и при этом потребляется, что не дает вероятности исправить недостатки обслуживания до стадии потребления, исходя из этого достижение качества сферы обслуживания - основная задача, при решении которой создаются условия для удачного развития бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями в направлении экономики и управления туристической деятельностью занимались Ю. Ф. Волков, В. А. Герд, Б. В. Емельянов, Е. А. Желудковский, И. Ф. Карташевская, Р. Р. Ларина, Е. Ю. Лукьянова, В. В. Селиванов, М. А. Шостак, В. С. Сенин, М. К. Тихомский, Е. Е. Филипповский, L. Adams, Ch. Mallen, R. Wood и другие, однако дополнительного исследования эти вопросы требуют в региональном аспекте, что и определило цель данной публикации.

Цель тезисов – изучение проблем сертификации в туризме, нахождение путей их решения.

Основное содержание.

В большинстве цивилизованных стран существует определенный порядок получения возможности осуществлять туристскую деятельность, поскольку она напрямую связана со сферой, непосредственно затрагивающей интересы человека, его здоровье, безопасность, социально-экономические права и личное достоинство. Необходимость и точность оценки качества турпродукта возрастают по мере все большего привлечения стран в международный тур рынок. Достаточно высокий и разнообразнейший спрос на туристские услуги на всей планете делает необходимым обоюдное признание результатов работы различных предприятий сферы туризма. Самый высокий уровень такого признания - сертификация, которая гарантирует, что продукт (услуга) отвечает необходимым требованиям и имеет заданное качество.

Сертификация - совокупность действий и процедур с целью подтверждения (посредством сертификата соответствия или знака

соответствия) того, что продукт или услуга соответствует определенным стандартам или техническим условиям.

В зависимости от того, кто её проводит, сертификация бывает трех видов:

- самосертификация, проводимая самим предприятием - изготовителем продукции или услуг;
- сертификация, осуществляемая потребителем;
- сертификация, осуществляемая третьей стороной - специальной организацией, не зависящей от потребителя и изготовителя

Основополагающие стандарты на услуги должны включать терминологию по каждой группе однородных услуг, номенклатуру показателей качества по каждой группе однородных услуг. Отсутствие таких требований в стандартах на услуги, в том числе туристские, приводит к проблемам при сертификации.

Проблема обеспечения качества тур услуг рассматривается в развитых странах как проблема общенационального масштаба. Сегодня единственный путь интенсивного развития внутреннего и въездного туризма - это повышение качества обслуживания и воплощение его в практическую деятельность инфраструктуры туризма.

В РФ не в полной мере воспринимают значение качества. Приоритет проблемы качества в деятельности предприятий индустрии занимает 6-7 место, в тоже время иностранные руководители проблеме качества предпринимательства придают более важную роль.

В существующих условиях вопросы обеспечения качества как залога благополучного развития гостинично-туристской сферы встают особенно остро. Вполне очевидно, что без решения данных вопросов, как на микро- так и на макроэкономическом уровнях, достичь успеха в развитии туризма невозможно, а масштабные рекламные действия станут неоправданными.

Проблема управления качеством в нынешних российских реалиях представляется весьма многогранной, затрагивающей целый комплекс организационных и экономических вопросов: точности и ясности основных понятий и определений, классификации, стандартизации, лицензирования и сертификации, полноты и точности статистических данных о показателях отрасли, управления персоналом, налоговой политики.

Сегодня в целом можно утверждать, что российская нормативная правовая база и методический аппарат, призванные создавать предпосылки для эффективного регулирования вопросов качества услуг, проработаны недостаточно, ряд действующих документов фактически не реализуются и/или требуют совершенствования и гармонизации.

Основные проблемы, препятствующие эффективной системе сертификации:

- отсутствие единых стандартов предприятий различных категорий

– необъективность оценки качества обслуживания
– недостаточное знание специфики турбизнеса,
– необъективность присвоения завышенных категорий и неэффективности контроля.

Подобная тенденция отрицательно сказывается на имидже страны, а посетители остаются неудовлетворенными структурой предложения.

Вывод: Незнание о стандарте вина не только турфирм, но и, прежде всего, государства, которое не в полной мере уделяет внимание проблеме стандартизации качества предлагаемых услуг. В настоящее время необходима целенаправленная политика государства, направленная на улучшение качества тур услуг и применение Международного стандарта качества ГОСТ в сфере туристского бизнеса, что является одной из главных составляющих процесса вступления России в ВТО. Одним из способов решения проблемы является: переход к системе добровольной сертификации гостиничного бизнеса, что создаст условия для развития конкуренции между системами сертификации и знаками соответствия.

Использованные источники:

1. Сенин В.С. Сертификат безопасности – М.: Туризм: практика, проблемы, перспективы, 2010.–124 с.
2. Филипповский Е.Е., Шмарова Л.В. Экономика и организация гостиничного хозяйства– М.: Финансы и статистика, 2011.–176 с.
3. Качество обслуживания. Вып. №№8-27 / Под ред. Биржакова М.Б.– СПб.: Олбис, 2013. – 184 с.
4. Тихомский М.К. К вопросу лицензирования туристского бизнеса и сертификации туристских услуг в РФ./Организация управления сферой услуг: практика, проблемы, перспективы. –М., 2012. – 226 с.
5. Терещенко А.А. Система классификации гостиниц./ Турбизнес. Вып. №12. – М., 2013.–178 с.

Предеус Н.В., д.э.н.

доцент

профессор

Ермакова Н.

студент 2 курса

ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова»

ССЭИ (филиал)

Россия, г. Саратов

КРИТЕРИИ ПРИЗНАНИЯ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ КАК ОБЪЕКТОВ УЧЕТА

В статье рассмотрены предпосылки правильной организации учета оказания услуг столовыми, кафе, ресторанами. Раскрываются критерии признания видов услуг как объектов учета.

Ключевые слова: услуги, общественное питание, учет

Организация бухгалтерского учета оказания услуг предприятиями общественного питания имеет специфические особенности, которые возникают в зависимости от сферы деятельности этих предприятий.

В сфере общественного питания функционируют предприятия различных типов деятельности, осуществляющие разнообразные виды услуг. Спрос населения на продукцию общественного питания, а также специфика обслуживания потребителей и необходимость обслуживания различного контингента населения определяют открытие различных типов предприятий данной сферы.

Изучение экономической литературы показало, что предприятия общественного питания подразделяют по типам, видам, классам, формам обслуживания и структуре оказываемых услуг.

Под типом предприятий общественного питания понимают специфику в обслуживании, в ассортименте продаваемых блюд, кондитерских изделий, напитков, номенклатуре оказываемых услуг.

Под классом предприятий общественного питания понимают совокупность отличий по типам предприятий, качеству оказываемых услуг, уровню и условиям обслуживания. Согласно п. 4.2 Национального стандарта РФ ГОСТ Р 50762-2007 "Услуги общественного питания. Классификация предприятий общественного питания" предприятия данной сферы деятельности имеют следующую классификацию (рис. 1).

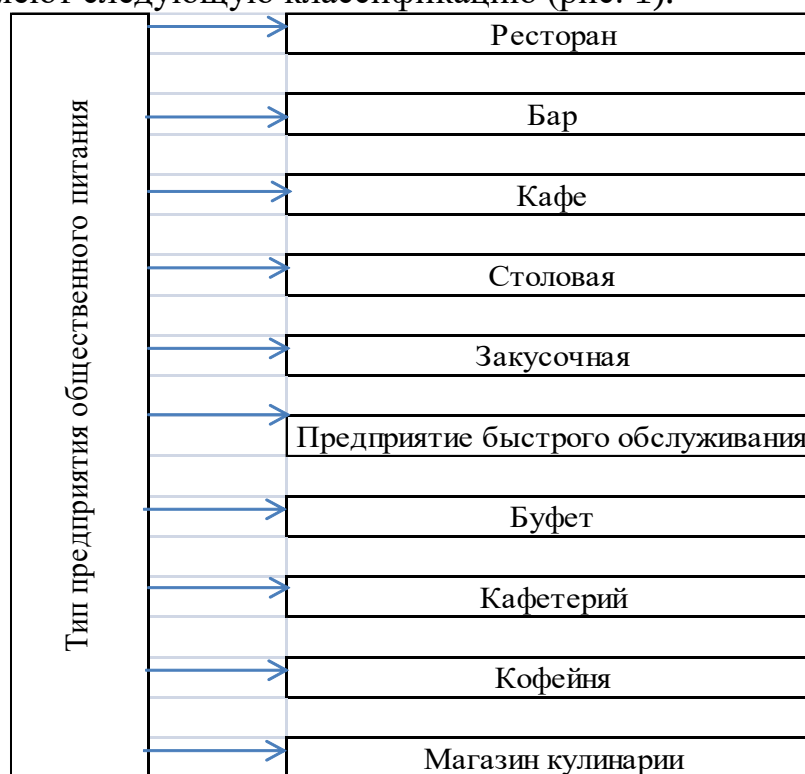


Рис.1. Группировка по типу предприятия общественного питания

Согласно Правилам оказания услуг общественного питания, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 15 августа 1997 г. №

1036, рестораны и бары отличаются по степени классности: класс люкс, высший класс, первый класс. Классификация предприятий общественного питания по типам и классам производится в соответствии с ГОСТ Р 50762-95 "Общественное питание. Классификация предприятий" и предусматривает выполнение требований к: архитектурно-планировочному дизайну; мебели, посуде, приборам, белью; оформлению меню и прейскурантов, ассортименту изготавливаемой продукции; методам обслуживания, фирменной одежде, обуви, музыкальному обслуживанию; видам помещений и их площади.

Как показало изучение экономической литературы для классификации предприятий общественного питания используются помимо типов и классов другие признаки, которые нами систематизированы и представлены в табл.1.

Таблица 1

Классификация видов предприятий общественного питания

Признак	Рестораны	Бары	Кафе	Столовые	Закусочные
по ассортименту реализуемой продукции и способу приготовления	рыбный	молочный	кафе-мороженое	Общие	общего типа
	пивной	пивной	кафе-кондитерская	диетические	специализированные: - сосисочные, - пельменные, - блинные, - пирожковые
	с национальной кухни (кухней зарубежных стран)	винный	кафе-молочная		
		кофейный			
		коктейль-бар			
гриль-бар					
по месту расположения	при гостинице		кафе-автоматы	общедоступные	, - пончиковые, - шашлычные, - чайные - пиццерии
	при вокзале		кафетерии (отделы-кафе при магазинах, культурно-массовых учреждениях)	по месту учебы	
	в зоне отдыха			по месту работы	
	вагон-ресторан				
по специфике обслуживания потребителей	мягкий ресторан	видеобар	кафе высшей, категории	самообслуживание	-
		варьете-бар			
	быстрого обслуживания	суши-бар	кафе первой категории	обслуживание с официантами и	
	рестораны класса люкс	спорт-бар	кафе второй категории		
	рестораны высшего класса	ирландский паб			
рестораны	караоке-				

	первого класса	бар бары высшей категории			
контингенту потребителей	целевая группа посетителей	по определен ным категория м посетител ей	молодежн ые	школьные	-
	работа в дневное время как кафе		детские кафе	студенчески е	
	работа в вечернее время как ресторан			ведомствен ные	
в зависимости от наличия кухни (участка приготовления блюд)	изготавливающие и реализующие собственную продукцию				
	раздаточные, реализующие готовую продукцию, получаемую от других предприятий общественного питания				

Следует отметить, что классификация предприятий общественного питания производится по форме специализированного обслуживания, к которым следует отнести продажу изготавливаемых блюд, напитков в: торговых автоматах; выносной (выездной) торговле на улицах; столах саморасчета; шведских столах; отпуске комплексных обедов.

Изучение организационной структуры предприятий общественного питания показало, что они в своей структуре имеют не только производство (кухню), но и подразделения, осуществляющие продажу продукции: буфеты, магазины, кулинарии.

Среди предприятий общественного питания обособленно выделяют специализированные типы:

- комбинаты общественного питания, в состав которых входят: предприятия заготовочные и доготовочные с единым технологическим процессом приготовления блюд и изделий; магазины кулинарии; вспомогательные службы;

- школьные кулинарные фабрики, в состав которых входят заготовочные предприятия для производства блюд и изделий, обеспечивающие школьные столовые и буфеты;

- цеха бортового питания, находящиеся на территориях аэропортов и изготавливающих блюда и изделий, комплектующих и кратковременно хранящих для последующего их отпуска в самолет.

По структуре оказываемых услуг предприятия общественного питания классифицируются по следующим видам (табл.2). При этом в качестве видов услуг предлагаем понимать: услуги питания; услуги по изготовлению кулинарной продукции и кондитерских изделий; услуги по организации потребления и обслуживания; услуги по реализации продукции; услуги по

организации досуга; информационно-консультационные услуги; прочие услуги.

Предложенная группировка видов услуг предприятий общественного питания позволит правильно организовать бухгалтерский учет доходов и расходов, связанных с ведением их деятельности.

Представленные в таблице 2 виды услуг предлагаем считать в качестве объектов калькулирования, между которыми распределять текущие затраты предприятия питания. Это упростит расчет себестоимости оказываемых услуг. При этом требуется сгруппировать затраты по элементам и статьям, что при дальнейшей детализации позволит распределить расходы между выбранными объектами калькулирования.

Таким образом, в целях оптимизации расходов в общественном питании для правильного понимания понятия «услуги» как объекта бухгалтерского учета, рассмотрены следующие предпосылки, влияющие на постановку их учета:

Таблица 2

Виды услуг, предоставляемые потребителям предприятиями общественного питания, как объекты бухгалтерского учета

Виды услуг						
питания	по изготовлению кулинарной продукции и кондитерских изделий	по организации потребления и обслуживания	по реализации продукции	по организации досуга	информационно-консультационные	прочие
ресторанов	по заказам потребителей, в том числе в сложном исполнении и с дополнительным оформлением	организация и обслуживание торжеств, семейных обедов и ритуальных мероприятий	через магазины и отделы кулинарии	организация музыкального обслуживания	консультации специалистов по изготовлению, оформлению кулинарной продукции и кондитерских изделий и сервировке стола	прокат столового белья, посуды, приборов, инвентаря
баров	изготовление блюд из сырья заказчика на предприятии	организация питания и обслуживание участников конференций, семинаров, совещаний, культурно-массовых мероприятий в зонах отдыха	вне предприятия	организация проведения концертов, программ варьете и видеопрограмм	консультации диетсестры по вопросам использования кулинарной продукции при различных видах заболеваний (в диетических отделениях и столовых)	продажа фирменных значков, цветов, сувениров
кафе	услуги повара, кондитера по	услуги официанта (бармена) по обслуживанию на дому	отпуск обедов на дом	предоставление газет,	организация обучения	предоставление парфюмерии,

	изготовлению блюд, кулинарных и кондитерских				журналов, настольных игр, игровых автоматов, бильярда	кулинарному мастерству	принадлежносте й для чистки обуви
стол овы х	изделий на дому	доставка кулинарной продукции и кондитерски х изделий	по заказам потребителей, в том числе в банкетном исполнении	комплектаци ю наборов продукции в дорогу,			мелкий ремонт и чистка одежды
заку соч ных			потребителей на рабочих местах и на дому	туристам для самостоятель ного приготовлени я продукции (разносную и мелкорозничн ую сеть)			упаковка блюд и изделий, оставшихся после обслуживания
			в пути следования пассажирского транспорта (в купе, каюте, салоне самолета)				упаковка кулинарных изделий
			в номерах гостиниц				предоставление телефонной и факсимильной связи
		бронирование мест в зале предприятия общественного питания					гарантированное хранение верхней одежды, сумок и ценностей
		продажа талонов и абонементов на обслуживание скомплектованными рационами					вызов такси по заказу потребителя
		организация рационального комплексного питания					парковка личных авто на стоянке

- группировка по типу предприятия общественного питания;
- классификация видов предприятий общественного питания;
- виды услуг, предоставляемые потребителям предприятиями общественного питания, как объекты бухгалтерского учета.

Эффективное управление деятельностью предприятия общественного питания основывается на информации, содержащейся в калькуляции стоимости блюд и изделий, являющейся основой для определения продажной цены готовой продукции. При этом продажная цена формируется из размера расходов на приобретенное и списанное в производство сырье, торговой наценки, покрывающей расходы и нормы планируемой части прибыли.

Как известно, калькулирование продажной цены готовой продукции производится на основании нормативов, установленных сборниками рецептов. При этом производится расчет стоимости готового блюда в общественном питании либо определяется расчетным путем с помощью калькуляции, либо устанавливается приказом руководителя. При этом первый метод более трудоемкий. Но большинство организаций используют этот метод из-за возможности осуществления контроля уровня цен.

Однако, поскольку нами рекомендуется определять себестоимость оказываемых услуг, поэтому для определения продажной их цены предлагаем выделять следующие этапы:

1. Определение видов услуг.
2. Установление нормы вложения сырья при изготовлении блюд в рамках оказываемых услуг на основании сборника рецептов.
3. Определение подлежащих включению в калькуляцию продажных цен.
4. Исчисление стоимости бизнес-процессов по каждому виду услуг.
5. Установление продажной цены одного вида услуг.

Все это позволит достоверно определять стоимость каждого вида услуг с целью принятия оптимальных управленческих решений по оптимизации бизнеса предприятий общественного питания.

*Просандеев В.А., к.э.н.
доцент*

*Тикиджьян Р.Г., к.и.н.
доцент*

*Скнарь Н.К., к.э.н.
доцент
ДГТУ*

*Иванов Г.И., к.э.н.
профессор, доцент
ИУБиП*

Россия, г. Ростов-на-Дону

ВЫЯВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ И ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация

В работе говорится о наличии взаимосвязей между социальными и историко-экономическими факторами инвестиционной привлекательности региона и направлениями инвестиционной политики как процесса, определяющего территориальные особенности региона.

Ключевые слова:

Инвестиционные факторы, историко-экономические особенности, место региона, инвестиционная политика, показатели социальной обстановки в регионе, социальные риски.

Исходя из систематизации историко-экономических факторов, можно выявить основные характеристики, составляющие инвестиционную привлекательность региона при помощи различных критериев типологии.

Таким образом, под фактором инвестиционной привлекательности следует понимать процесс (явление, действие) преимущественно объективного характера, влияющее на инвестиционную привлекательность, определяющие - прямо или косвенно - его территориальные особенности [1, 35].

Это, например, место региона в общей системе территориальной организации страны, тип освоения и уровень развития региона, его экономико-географическое положение, природные ресурсы, население, структура, уровень развития и особенности хозяйства, инфраструктуры, непроизводственных отраслей, потребления.

Соответственно, под политикой, влияющей на инвестиционную привлекательность, следует понимать процесс (явление, действие) преимущественно субъективного характера, определяющие его территориальные особенности [2, с. 210].

В основном это действия государственных и муниципальных (местных) органов власти и управления, пытающихся оказать влияние на развитие региона, и происходящие в данном регионе процессы.

Характерными показателями социальной обстановки в регионе являются тенденции демографической ситуации, т.е. численность и половозрастная структура, численность и структура семей, миграция и расселение. С динамикой указанных показателей связаны социальные риски обеспечения высокого уровня инвестиционной привлекательности.

Составляющими социального риска инвестиционной привлекательности могут быть:

- по критерию «Население» – численность и половозрастная структура, численность и структура семей, миграция и расселение;
- по критерию «Уровень и образ жизни» - основные источники и уровень доходов, покупательская способность, уровень и структура расходов и потребления;
- по критерию «Социальная инфраструктура» - жилище, транспорт и связь, наука, культура и образование;
- по критерию «Социальное неблагополучие» - безработица, забастовки, условия труда, уровень престижа.

Данный показатель тесно связан с показателем трудового потенциала. Уровень и образ жизни населения региона наглядно характеризуют такие показатели как: основные источники и уровень доходов, покупательская способность, уровень и структура расходов и потребления, имущественное расслоения в наиболее «бедных» и наиболее «богатых» группах населения. Социальная инфраструктура определяет потребительский уровень населения, не только на текущий момент, но и в перспективе.

Политические риски можно взаимоувязать с вероятностью финансовых потерь для бюджетов муниципалитетов в результате воздействия неблагоприятных политических факторов в стране размещения инвестиций. Это один из видов риска, который характеризуется слабой дифференциацией для регионов РФ. Исключение составляют некоторые северокавказские регионы, в которых осуществляются террористические акты политической направленности.

Политические риски классифицируются на основе разделения событий, вызванных либо действиями правительственных структур в ходе проведения определенной государственной политики, либо силами, находящимися вне контроля правительства. В связи с этим политические риски можно делить на экстралегальные и легально-правительственные

К экстралегальным рискам на уровне макрориска отнесем революцию, а на уровне микрориска - терроризм. Среди легально-правительственных рисков, в первом случае, назовем изменение

инвестиционного законодательства, а во втором случае – торговое регулирование.

Основными факторами, которые необходимо принять во внимание при оценке политического риска являются:

- распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов;
- авторитетность местной власти;
- общая оценка стабильности законодательных и исполнительных структур;
- распределение власти между различными политическими группами и партиями, влияние оппозиции региональных политических сил;
- влияние различных этнических и религиозных групп, состояние межнациональных отношений;
- ограничительные меры политического характера, необходимые для удержания власти [3, с. 80].

Таким образом, к социальным и историко-экономическим факторам инвестиционной привлекательности региона можно отнести инвестиционный климат, потенциал, активность и риски. Среди рисков мы выделяем социальные, производственные, экономические, на снижение влияния которых должны быть направлены мероприятия муниципальных программ повышения инвестиционной привлекательности.

Использованные источники:

1. Матеюк В.И. Муниципальные финансы. – Краснодар.: Экоинвест, 2012
2. Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. – М.: Финансы и статистика, 2011
3. Ройзман И., Шахназаров А., Гришина И. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учет региональных рисков // Инвестиции в России. – 2014. - №10. – С. 15-22

*Просандеев В.А., к.э.н.
доцент*

*Шамкина Е.В., к.э.н.
доцент*

ДГТУ

Мордвинцева И.В.

старший преподаватель

*Российский государственный социальный университет
филиал в г. Каменске-Шахтинском*

Россия, г. Ростов-на-Дону

ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ: ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАТУСА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ И КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Аннотация

В работе раскрывается современная элементная база по земельному налогу. Особое внимание уделяется статусу налогоплательщиков как контрагентов, обладающих земельными участками на праве собственности, на праве постоянного (бессрочного) пользования и на праве пожизненного наследуемого владения.

Ключевые слова:

Земельный налог, доходы муниципальных органов, налогоплательщики, земельные участки, сервитут, объекты налогообложения, налоговая база.

Налог на землю был введен в 1991 г. Это- местный налог. Целью такого введения было выравнивание рентных доходов вследствие наличия земель на разных территориях разного качества, разного плодородия. За счет налога на землю формируются доходы муниципальных органов. Земельный налог, в соответствии с гл. 31 НК РФ, устанавливается органами муниципальных образований.

Налогоплательщиками здесь являются контрагенты, обладающие земельными участками, «...признаваемыми объектом налогообложения в соответствии со статьей 389 настоящего Кодекса,

- на праве собственности,
- на праве постоянного (бессрочного) пользования
- на праве пожизненного наследуемого владения» [1].

Например, если это земельный участок на праве постоянного (бессрочного) пользования, то это значит, что лицо, владеющее участком, не является его собственником, однако все равно оно имеет, согласно ст. 42. «Обязанности собственников земельных участков и лиц, не являющихся собственниками земельных участков, по использованию земельных участков» Земельного кодекса Российской Федерации" от 25.10.2001 N 136-

ФЗ (ред. от 08.03.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2015) , обязанности по использованию земельного участка в соответствии с целевым назначением и должно применять способы, не наносящие вред окружающей среде, в том числе и земле как объекту природы.

Кроме того, указанное лицо обязано сохранять межевые и геодезические знаки, проводить мероприятия по охране земель, лесов, водных объектов, в т. ч. меры пожарной безопасности, не допускать загрязнение, истощение, деградацию, порчу, уничтожение земель и почв [2].

В соответствии с ГК РФ ч.1, Статья 269. «Владение и пользование землей на праве постоянного (бессрочного) пользования» указанное лицо может самостоятельно использовать участок для строительства зданий, сооружений и другого недвижимого имущества. После возведения этих объектов для себя они будут уже являться его собственностью.

В то же время, данное лицо в своем статусе владельца недвижимостью не имеет право распоряжаться этими земельными участками, если это не сервитут или служебный надел в безвозмездном пользовании [3].

Сервитут (лат. *servitus, servitutis* — подчинённое положение) – это ограниченное право пользования чужой вещью в земельных отношениях [4]. Если это личный сервитут, то члены семьи нанимателя вправе пользоваться его жильем.

Если это публичный предиаальный сервитут, то в интересах неопределенного круга лиц они имеют право провести водопровод через чужой земельный участок, прорыть каналы для спуска воды, проезжать через участок, прогонять скот через такой участок и т.д. [5].

Объектами налогообложения выступают земли, находящиеся в составе муниципальных образований (МнцО).

Не включаются в состав названных земель, а значит и объектов налогообложения, земли с расположенными на них объектами культурного наследия, всемирного наследия, заповедниками, археологическими раскопками, оборонного значения, таможенной инфраструктуры, лесного и водного фондов.

Налоговой базой является кадастровая стоимость земельных участков на начало налогового периода (т. е календарного года).

Здесь важно заметить, что если это земельный участок, образованный в течение налогового периода, то налоговая база в данном налоговом периоде всегда определяется как его кадастровая стоимость на дату постановки такого земельного участка на государственный кадастровый учет [6].

Указанную стоимость определяют сами налогоплательщики в соответствии с данными государственного земельного кадастра (ГЗК).

Согласно Федерального закона от 24.07.2007 N 221-ФЗ (ред. от 28.02.2015) "О государственном кадастре недвижимости" (с изм. и доп.,

вступ. в силу с 01.04.2015), ст. 16 , кадастровый учет осуществляется в связи с образованием или созданием объекта недвижимости, прекращением его существования либо изменением уникальных характеристик объекта недвижимости [7].

Постановка на учет и снятие с учета объекта недвижимости, а также кадастровый учет в связи с изменением уникальных характеристик объекта осуществляются, на основании заявления о кадастровом учете и необходимых в соответствии с настоящим Федеральным законом для осуществления такого учета документов, представленных заявителем или представленных в порядке межведомственного информационного взаимодействия (далее - необходимые для кадастрового учета документы). Форма указанного заявления устанавливается органом нормативно-правового регулирования в сфере кадастровых отношений [8] (в ред. Федеральных законов от 01.07.2011 N 169-ФЗ, от 21.07.2011 N 257-ФЗ, от 23.07.2013 N 250-ФЗ, от 22.12.2014 N 447-ФЗ).

Постановка на учет объекта недвижимости, учет изменений объекта недвижимости, учет части объекта недвижимости или снятие с учета объекта недвижимости осуществляется в течение десяти рабочих дней со дня получения органом кадастрового учета соответствующего заявления о кадастровом учете, а учет адреса правообладателя, учет изменений объекта недвижимости - в течение не более чем три рабочих дня со дня получения органом кадастрового учета заявления об учете адреса правообладателя.

Использованные источники:

1. http://www.consultant.ru/popular/nalog2/3_20.html#p18524.
2. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173579/?frame=14#p1666.
3. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177647/?frame=332#p3578.
4. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D1%E5%F0%E2%E8%F2%F3%F2>.
5. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D1%E5%F0%E2%E8%F2%F3%F2>.
6. http://www.consultant.ru/popular/nalog2/3_20.html#p18524.
7. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173604/?frame=3#p413.
8. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173604/?frame=3#p413.
9. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173604/?frame=3#p413.

*Просвирина А.А.
магистрант*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРНОГО АРБИТРАЖА НА КАССОВОМ И СРОЧНОМ РЫНКАХ

Статья рассматривает возможности извлечения низкорискованной прибыли из условий нестабильности на рынке нефти и газа, нами будут

рассмотрены факторные арбитражные операции, возможность совершения которых является результатом влияния на рынок внешних факторов.

В статье приведены и проанализированы основные арбитражные операции, используемые на всех мировых биржах и построенные на зависимостях от внешних субъективных факторов в разработанной автором классификации. Представленная классификация объединяет и дополняет доступные автору существующие исследования по природе арбитража и является результатом анализа и упорядочения осуществляемых в арбитраже процессов.

Ключевые слова: арбитраж, срочный рынок, арбитражные операции, хеджирование, спекуляция.

Согласно Фельдману А.Б., при классическом подходе в процессе группировки различные рыночные сделки (за пределами простых, обычных, традиционных действий на рынке) по мотивам поведения участников и соответственно по целям осуществления сводятся к трем основным видам операций: хеджированию, спекуляции и арбитражу[1]. Зачастую арбитраж приравнивается, с одной стороны, к хеджированию, стремлению оградить финансовые активы от риска, с другой стороны, к спекуляции – то есть получению выгоды из временной или географической разницы в стоимости самого актива, или иных активов, зависящих от базисного актива.

Следует четко определить различие между приведенными операциями. Хеджирование основано на стремлении ограничить риск или полностью его исключить, посредством перенесения его целиком или частично на другого участника рынка, вступающим с владельцем актива в договорные отношения хеджирования. Основная цель арбитража – получение устойчивой прибыли при ограниченном риске, т.е. частичная или полная защита от риска изначально присуща операциям арбитража. В спекуляции же допускается высокий уровень риска с целью получения повышенной прибыли, кроме того, арбитраж действует в условиях отклонения рыночной цены актива от естественной, в то время как спекуляция нацелена на долговременное изменение цены актива или её случайные колебания[2].

Что касается классификации арбитражных операций, то в упрощенном виде она включает в себя операции, использующие построенные на определенном активе инструменты, цена на которые зависит от стоимости базы, на которой они основаны (классический пример – акция и фьючерс на неё). Такой арбитраж, использующий в своих операциях изменения объекта, назовём базисным.

Также выделяют операции с группами активов, рыночная стоимость которых определяется экономическими, политическими и прочими внешними факторами, оказывающими на эти активы влияние с сильной прямой или обратной корреляцией (пример с положительной корреляцией – акции компаний одной отрасли, допустим, нефти и газа, Лукойла и

Роснефти; отрицательная корреляция – товарные фьючерсы на кофе и чай). Так как здесь влияние на возможность извлечения дохода имеет субъективный характер, такой арбитраж можно назвать факторным. Именно этот вид арбитража будет рассмотрен в данной статье.

По активам, лежащим в основе совершения арбитражных операций, была составлена следующая классификация (табл. 1):

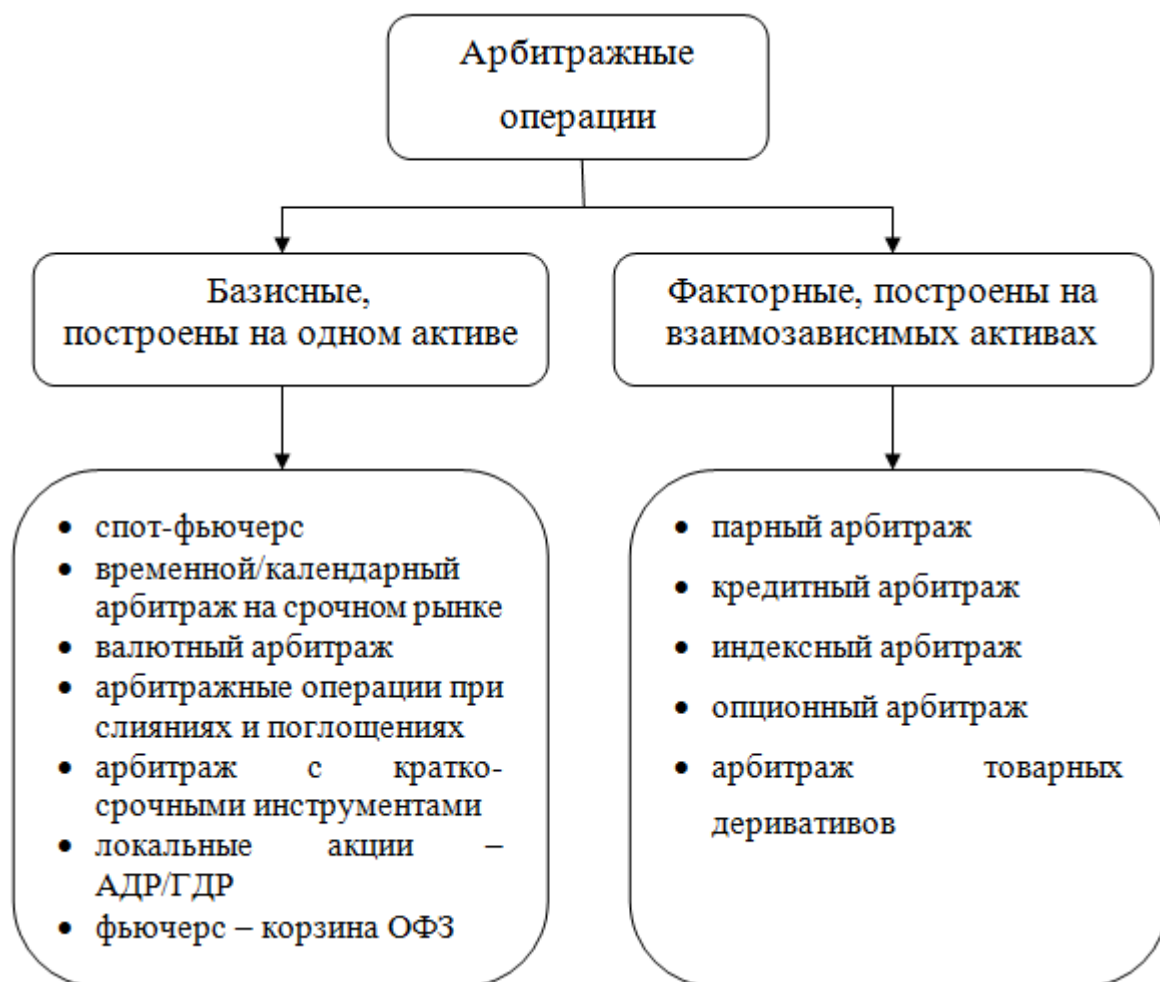


Таблица 2. Классификация арбитражных операций. Источник: составлена автором

Классификация факторного арбитража, основанного на экономических зависимостях:

1. Самый простой вид факторного арбитража, «*Парный арбитраж*» – именно его в 1980-х широко использовала в своих стратегиях торговая группа Morgan Stanley. Это такой арбитраж, в котором сделки совершаются не между парой идентичных финансовых инструментов, а между связанными по динамике активами, цены на которые движутся параллельно (например, пара из одного сектора рынка «Роснефть – Новатэк», или два разных сорта нефти «Brent – Light Sweet»).

В случае парного трейдинга инвестор делает предположение о том, что цены близких по структуре активов имеют схожую динамику, и если цена одного актива расходитсся с ценой на другой актив – то вскоре они сойдутся в равновесной цене, так как стоимости аналогичных активов имеют тенденцию к сближению. Проводится мониторинг каждой из пар и определяются моменты расхождения цен, в случае если между двумя активами в паре существует статистически значимое расхождение цен, то сильнейший актив в паре продается, а слабейший покупается. Таким образом, торговля парами дает преимущество над рынком и оказывается эффективной в долгосрочной перспективе, несмотря на то, что в ходе каждой конкретной сделки инвестор может с большой вероятностью проиграть.

Парный трейдинг дает широкие возможности как в плане выбора торгуемых пар инструментов, так и в возможностях выбора вариантов настроек стратегии. При этом также значительно увеличиваются риски, поскольку всегда существует вероятность того, что цены торгуемых в паре активов могут и вовсе не сойтись в течение длительного промежутка времени, поэтому рекомендуется использовать ограничивающие убытки стоп-приказы.

В некоторых источниках[3] парный трейдинг именуется псевдоарбитражем. Под этим понятием понимается выявление похожих бумаг с разными доходностями. Менее доходная акция продается, а более доходная покупается. Такое название объясняется тем, что хотя по своей сути данная операция является арбитражной, с ней сопряжены гораздо большие риски, чем при обычном арбитраже: если отличия бумаг оказываются несущественными, то такая операция приносит прибыль, однако если различия акций значительны, то операция может повлечь за собой убытки.

2. *«Кредитный арбитраж»* - его основой являются связи между контрактами по инструментам денежного рынка и облигациями федерального займа, проявляющиеся в колебаниях кривой доходностей.

Такой арбитраж возникает в том случае, если кредитоспособность облигаций одного эмитента недооценена рынком относительно кредитоспособности другого. Поскольку доходностью облигации является сумма доходности по безрисковой ОФЗ и дополнительной премии – кредитного спреда, которую эмитент выплачивает инвесторам как компенсацию от дефолтного риска, то количественно кредитный риск может быть рассчитан как спред доходности облигации к кривой доходности инструментов с нулевым риском. Очевидно, что чем выше кредитный риск, тем шире должен быть спред. Таким образом, если кредитоспособность эмитента недооценена рынком и существует вероятность общего подъема процентных ставок, то следует купить корпоративную облигацию и продать безрисковый актив, то есть играть на сужение кредитного спреда. Вполне

вероятны ситуации, когда облигации разных эмитентов имеют одинаковый кредитный рейтинг, но их кредитные спреды временно расширились. Если видимых обоснованных причин для такого расхождения не существует, то имеет смысл продать облигацию с относительно узким спредом и купить облигацию с относительно широким спредом, тем самым при восстановлении позиция принесёт прибыль.

3. *«Индексный арбитраж»*. Индексный арбитраж является более рисковым, чем другие приведенные в здесь арбитражные операции, но в то же время обладает потенциалом получения большей доходности и устойчивости её достижения.

Суть стратегии заключается в торговле спредом между фьючерсом на сводный индекс и портфелем акций (фьючерсов), входящим в этот индекс, то есть это одновременная покупка/продажа фьючерсов на фондовый индекс и продажа/покупка некоторых или всех акций, на основе которых рассчитывается соответствующий фондовый индекс. В теории совершенного рынка разница между стоимостью индекса и портфелем входящим в него бумаг должна равняться нулю. Но так как здесь торгуются производные инструменты от индекса/акций и в силу расхождения рыночных трендов на котировки тех или иных бумаг, спред между индексом и портфелем подвержен постоянным колебаниям, которые и используются для извлечения прибыли. Риск заключается в несоответствии состава портфеля арбитражёра тем активам, входящим в индекс, которые повлияли на его стоимость в определенный момент времени, поэтому возникает необходимость дополнительного хеджирования.

Для контроля риска операций арбитража можно диверсифицировать портфель, с ростом точности соответствия структуры портфеля структуре индекса снижаются возможные потери, но вместе с тем и доходность стремиться к нулю. Что касается объема портфеля, то, как показывает практика, для большинства арбитражёров, при проведении тщательного анализа, будет достаточно 4-5 фьючерсов в корзине.

Также есть такая разновидность стратегий индексного арбитража, в которой прибыль извлекается из спреда двух акции из индекса. Суть стратегии заключается в том, что для определения акции, которую следует купить, и которую продать, рассчитывают скорости изменения их стоимостей в единицу времени. Эти скорости сопоставляются с динамикой изменения самого индекса за этот же период – при снижении индекса акция, у которой скорость изменения меньше скорости индекса продается, а акция, у которой скорость больше скорости изменения индекса покупается. На растущем индексе стратегия противоположная. Эта стратегия обладает следующим недостатком перед индексным арбитражем с фьючерсами – размер долей большинства бумаг в расчёте индекса составляет меньше одного процента, а это означает необходимость покупки как минимум десятка пар для более-менее адекватного соответствия характеристике

индекса, что, в свою очередь, требует привлечения значительного объёма средств на одну сделку.

Также возможен арбитраж синтетических инструментов против индексных фьючерсов. В таком случае арбитражёром из корзины входящих в индекс ценных бумаг формируется синтетический инструмент (веса для каждой бумаги подбираются индивидуально) и прибыль извлекается из расширения и сужения спреда между фьючерсом на базовый индекс и созданным синтетическим индексом.

4. «Опционный арбитраж». Существует огромное множество арбитражных стратегий, построенных на опционах. Самые распространённые из них:

- синтетические позиции, то есть арбитраж паритета опционов пут и колл. Паритет опционов пут и колл – состояние опциона, при котором цена соответствующего актива есть цена реализации плюс премия (для опциона колл) и цена реализации минус премия (для пут-опциона)

- календарный, используются опционы одного типа на один базовый актив, с одной ценой исполнения (страйком), где ближний опцион продается дороже, чем куплен дальний⁵⁵. Данный арбитраж реализуется в длительной перспективе с относительно невысокой прибылью

- по страйку, аналогичен календарному, но с одинаковой дюрацией и разным страйком. В таком арбитраже прибылью является разница между премией и спредом

- межрыночный арбитраж, где идентичные опционы торгуются на разных биржах

- конверсия и реверсия, где конверсия – это позиция, в которой покупка базового контракта уравновешена продажей синтетической позиции. Противоположная позиция, в которой продажа базового контракта уравновешена покупкой синтетической позиции, называется обратной конверсией или чаще реверсией[4]

- арбитраж волатильности (кривой/поверхности волатильности) предполагает использование дельта-нейтрального портфеля опционов и лежащих в их основе активов, где дельта-нейтральная позиция это состояние минимального ценового риска, при котором суммарный коэффициент дельта равен нулю. При этом стоимость инвестиционного портфеля не зависит от изменения стоимости актива, лежащего в основе опционов. Цель такого арбитража – получение выгод на разнице между ожидаемой, вменённой волатильностью опциона и прогнозируемой волатильностью базового актива в будущем. Арбитражёр ищет опционы, где вмененная волатильность либо значительно ниже, либо значительно выше прогноза реализованной волатильности базового актива. Опцион покупается, если ожидаемая волатильность находится на низком уровне, и продаётся, если она находится

⁵⁵ <http://www.optionstar.com/aa.htm>

на высоком уровне, затем позиция хеджируется лежащим в основе активом, чтобы создать дельта-нейтральный портфель.

5. «Арбитраж товарных деривативов» основан на сильных экономических связях между одинаковыми товарами на разных биржах, между товарами-субститутами, комплиментарными и между товарами, производными друг от друга, а также между календарными отклонениями контрактов разных сроков поставки.

В современных условиях ситуация на фондовом рынке является достаточно непредсказуемой, особенно учитывая возможность отмены США запрета на экспорт нефти - с таким предложением уже обратились в Белый дом руководители ряда крупнейших в стране нефтяных компаний. Запрет на экспорт из США сырой нефти был принят после объявленного в 1973 году арабскими странами эмбарго на поставки нефти государствам, оказавшим поддержку Израилю в конфликте с Сирией и Египтом, и скачка мировых нефтяных цен. Сейчас нефть экспортируется по специальным лицензиям только в Канаду и Мексику. Массированный экспорт сырой нефти из США может означать значительное снижение мировых цен и, как следствие, по мнению партнера консалтинговой компании RusEnergy Михаила Крутихина, «катастрофически скажется на российском бюджете». Это и многие другие факторы дают большие возможности для финансового арбитража, создаются предпосылки для увеличения доходности вложений и краткосрочного приведения экономики в равновесное положение, но также возрастает и риск.

Финансовый рынок не может существовать без арбитража, так как постоянно нуждается в саморегулировании, некой «невидимой руке рынка» - метафоре, сформулированной Адамом Смитом в его труде «Исследование о природе и причинах богатства народов». Смит пишет: «...И поскольку каждый отдельный человек старается по возможности употреблять свой капитал на поддержку отечественной промышленности и так направлять эту промышленность, чтобы продукт её обладал наибольшей стоимостью, постольку он обязательно содействует тому, чтобы годовой доход общества был максимально велик. Разумеется, обычно он не имеет в виду содействовать общественной пользе и не сознает, насколько он содействует ей. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это».

Таким образом, предложенная классификация арбитража на кассовом и срочном рынках позволяет выделить виды операций, которые отличаются высокой инвестиционной эффективностью и дают возможность извлечения прибыли при минимальном риске. Это дополняет понимание действий арбитражёра на рынке в ситуациях экономической нестабильности и возникновения дисбаланса, и, кроме того, это позволит участникам сделок более четко формировать свои стратегии на финансовом рынке.

Использованные источники:

1. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты: - М., Финансы и статистика, 2003
2. Просвирина А.А. Классификация арбитража идентичных активов на кассовом и срочном рынках // Экономика и социум, 2015
3. Тренев Н.Н. Основные подходы к оценке рисков управления портфелем // Grebennikon
4. Натенберг Ш. Опционы: - М., Альпина Бизнес Букс, 2007

Просвирина А.А.

магистрант

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

КЛАССИФИКАЦИЯ АРБИТРАЖА ИДЕНТИЧНЫХ АКТИВОВ НА КАССОВОМ И СРОЧНОМ РЫНКАХ

В условиях резкого изменения стоимости нефти, наблюдаемого в течение последних 6 месяцев, одной из самых востребованных трейдерами функций становится возможность арбитража с извлечением более высокого уровня доходности и ограниченным риском, который стал возможен благодаря существенным колебаниям цен. Данная статья посвящена классификации самых распространенных арбитражных операций и исследованию зависимости национальных валют и финансовых активов от цены на нефть и возможности извлечения прибыли из этих зависимостей посредством арбитража.

В статье приведены и проанализированы основные арбитражные операции, используемые на всех мировых биржах и построенные на зависимостях от объекта арбитража в разработанной автором классификации. Представленная классификация объединяет и дополняет доступные автору существующие исследования по природе арбитража и является результатом анализа и упорядочения осуществляемых в арбитраже процессов.

Ключевые слова: арбитраж, срочный рынок, арбитражные операции, хеджирование, спекуляция.

Тенденции и зависимости на финансовом рынке в 2014-2015 гг.

С января 2014 года российский рубль постепенно терял свои позиции на валютном рынке, в первую очередь, в связи с нестабильной внешнеполитической обстановкой. Ослабление национальной валюты продолжалось до начала июля прошлого года, когда стоимость нефти начала снижаться уверенными темпами как следствие давления на ресурс со стороны ведущих стран по уровню добычи нефти – США и Саудовской Аравии и борьбы за долю рынка (рис. 1).

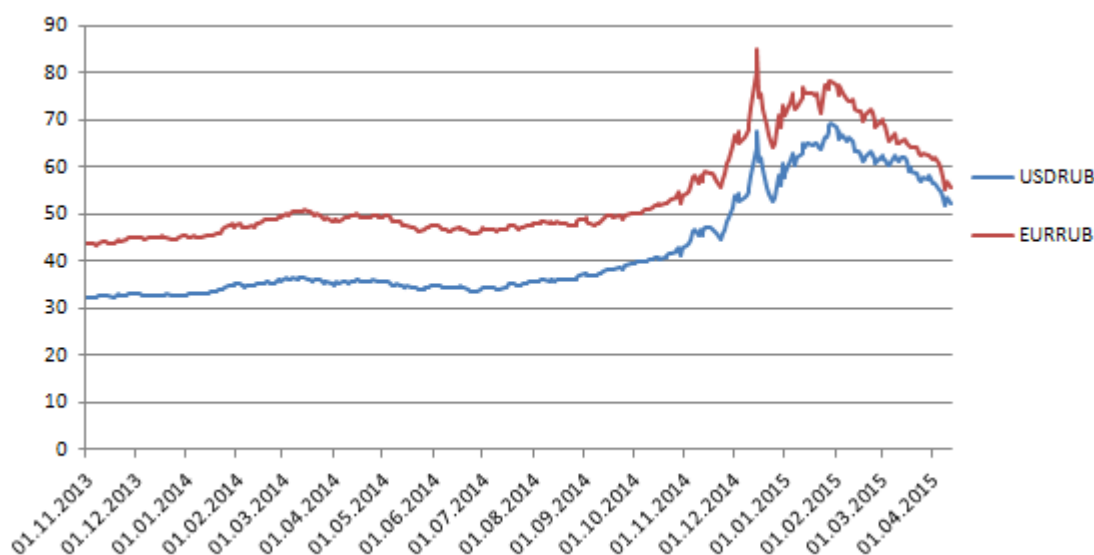
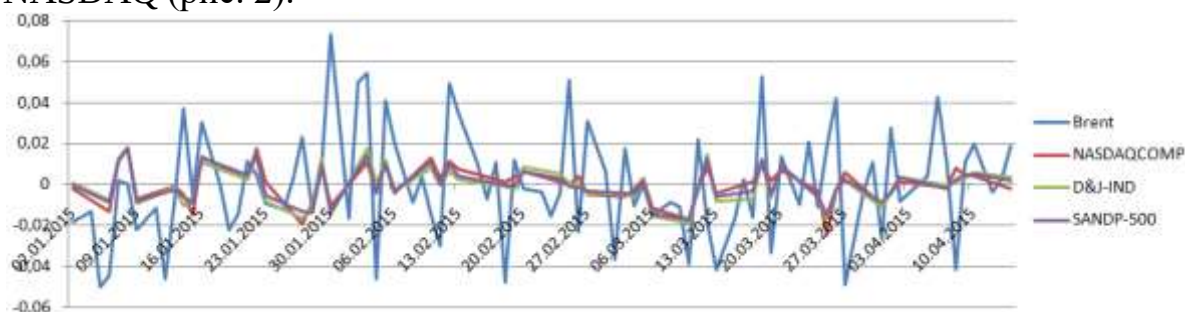


Рисунок 10. Динамика курсов доллара и евро к рублю. Источник: Bloomberg

Лидер ОПЕК Саудовская Аравия в борьбе за сохранение доли на рынке в ноябре прошлого года пролоббировала решение картеля о сохранении квот на добычу. Это привело к дальнейшему падению нефтяных цен, что сказалось на американских проектах по добыче сланцевой нефти: инвестиции в них стали сокращаться, часть компаний обанкротилась. Саудиты также оказывали давление на цены при помощи дисконта, который они предоставляли потребителям нефти в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

В настоящее время США являются второй страной в мире по объемам добычи нефти, производя 11,27 тыс. баррелей в сутки (Саудовская Аравия – 11,59 тыс. баррелей, Россия – 10,05 тыс. баррелей). По прогнозу Международного энергетического агентства, в 2015 году США обгонят Саудовскую Аравию по объемам производства нефти.

Очевидно, что текущая нестабильность в политических и экономических вопросах, выраженная в неустойчивости стоимости нефти, оказывает ощутимое давление на стоимость валют, и, как следствие, на индексы и доходность ценных бумаг. Например, легко проследить прямую зависимость от стоимости нефти Brent таких индексов, как DJ, SnP500 и NASDAQ (рис. 2).



Источник: расчёты автора

Рисунок 11. Зависимость доходностей индексов от стоимости нефти марки Brent.

Очевидно, что падение цен на нефть сопровождалось и падением стоимостей ценных бумаг сырьевых компаний, также это сказалось на капитализации компаний финансового сектора. Ниже приведена динамика стоимостей акций таких крупных страховых компаний и компаний, управляющих активами, как: Principal Financial, Ameriprise Financial, MetLife, BlackRock (рис. 3). Можно предположить, что падение цен на нефть, которое привело к ухудшению общерыночной ситуации, в частности, на рынке высокодоходных облигаций, где привлекают денежные ресурсы американские нефтяные компании, сказывается и на держателях соответствующих активов.

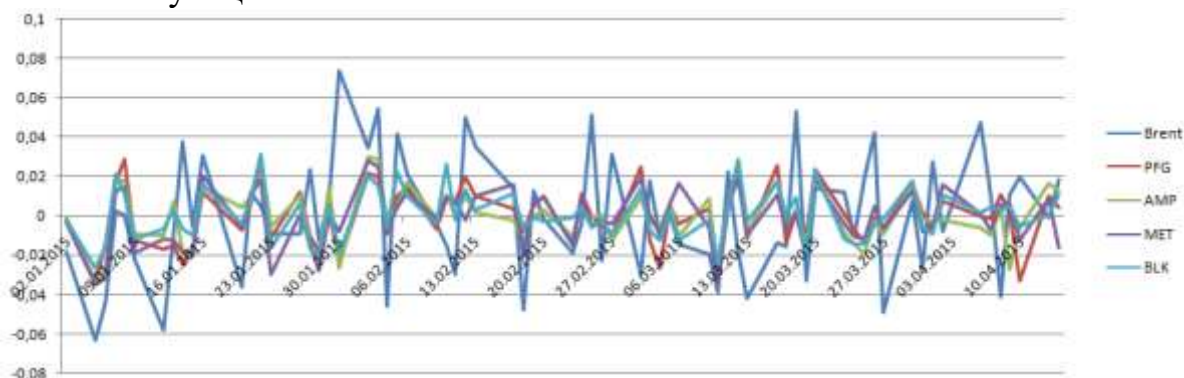


Рисунок 12. Зависимость стоимости акций финансовых компаний от стоимости нефти Brent. Источник: расчёты автора

Описанное изменение цены нефти Brent, основанное на влиянии внешних факторов, и соответствующая реакция рынка создают возможности для глубокого анализа и прогнозирования будущих отклонений стоимости как самой нефти, так и других финансовых активов и инструментов. В связи с вышеизложенным особенно популярными и важными операциями на финансовом рынке становятся операции арбитража.

Классификация арбитража идентичных активов

Согласно Фельдману А.Б., при классическом подходе в процессе группировки различные рыночные сделки (за пределами простых, обычных, традиционных действий на рынке) по мотивам поведения участников и соответственно по целям осуществления сводятся к трем основным видам операций: хеджированию, спекуляции и арбитражу[1]. Зачастую арбитраж приравнивается, с одной стороны, к хеджированию, стремлению оградить финансовые активы от риска, с другой стороны, к спекуляции — то есть получению выгоды из временной или географической разницы в стоимости самого актива, или иных активов, зависящих от базисного актива.

Следует четко определить различие между приведенными операциями. Хеджирование основано на стремлении ограничить риск или полностью его исключить, посредством перенесения его целиком или частично на другого участника рынка, вступающим с владельцем актива в договорные отношения хеджирования. Основная цель арбитража — получение устойчивой прибыли при ограниченном риске, т.е. частичная или полная защита от риска

изначально присуща операциям арбитража. В спекуляции же допускается высокий уровень риска с целью получения повышенной прибыли, кроме того, арбитраж действует в условиях отклонения рыночной цены актива от естественной, в то время как спекуляция нацелена на долговременное изменение цены актива или её случайные колебания.

Что касается классификации арбитражных операций, то в упрощенном виде она включает в себя операции, использующие построенные на определенном активе инструменты, цена на которые зависит от стоимости базы, на которой они основаны (классический пример – акция и фьючерс на неё). Такой арбитраж, использующий в своих операциях изменения объекта, назовём базисным.

Также выделяют операции с группами активов, рыночная стоимость которых определяется экономическими, политическими и прочими внешними факторами, оказывающими на эти активы влияние с сильной прямой или обратной корреляцией (пример с положительной корреляцией – акции компаний одной отрасли, допустим, нефти и газа, Лукойла и Роснефти; отрицательная корреляция – товарные фьючерсы на кофе и чай). Так как здесь влияние на возможность извлечения дохода имеет субъективный характер, такой арбитраж можно назвать факторным.

Ниже нами выделены наиболее часто встречающиеся виды операций, которым присущи жесткие базисные связи между используемыми инструментами (табл. 1):



Таблица 1. Классификация арбитражных операций. Источник: составлена автором

1. Первый, «Спот-фьючерс», основан на разнице стоимости инструмента на кассовом рынке и ценой фьючерса на него. Этот вид арбитража самый распространённый в силу своей простоты и стабильности. Ему присущи очень сильные зависимости между ценами на активы и наличие расчетной разницы между ценами спот рынка и ценами фьючерсов, определяемой рыночным уровнем ставок денежного рынка.

С одной стороны, действия инвестора и арбитражера на срочном рынке практически не различаются. Однако разница между ними состоит в том, что арбитражер не заинтересован в каком-либо конкретном портфеле акций, его деятельность изначально направлена на извлечение прибыли из несовершенств рынка и не всегда в своей основе имеет бычий характер, арбитражер может зарабатывать и на снижении цены актива. По истечении срока фьючерсного контракта арбитражер закрывает свои позиции - совершает обратные сделки.

2. «Временной/календарный арбитраж на срочном рынке» является результатом расхождений ожиданий цен на базовый актив и процентные ставки, а также вследствие несоразмерной спекулятивной

активности на ближнем и дальнем контрактах. Прибыль извлекается из разницы в стоимости фьючерсов на один и тот же базовый актив, но с разными сроками экспирации. Стратегия такого арбитража состоит в том, что при расширении спреда между фьючерсными контрактами происходит одновременная продажа дальнего фьючерса и покупка ближнего, а при сужении спреда наоборот – покупка дальнего и продажа ближнего. Такие операции привлекательны тем, что обладают высоким потенциалом доходности при практически отсутствующем риске, поскольку позиция всегда остается нейтральной к рынку.

В нормальной рыночной ситуации «контанго» стоимость исполнения фьючерсного контракта превышает цену базового актива не только потому, что в цене фьючерса учитывается цена базового актива и денежная оценка его временной стоимости, т.е. вероятность изменения цены в течение дней до экспирации контракта, но и потому, что при покупке фьючерса оплачивается лишь гарантийное обеспечение, составляющее, как правило, от 15 до 20% стоимости – таким образом, операция требует гораздо меньшего отвлечения средств, остаток которых можно инвестировать и получить дополнительную прибыль. С уменьшением срока обращения уменьшается и величина дополнительного дохода. Значит, при условии стабильности процентной ставки, можно считать, что спред между фьючерсом и спот ценой актива убывает линейно с течением времени и равняется нулю в момент экспирации фьючерса. Если же мы имеем два фьючерса – с ближним и дальним сроками экспирации, то, согласно предыдущим рассуждениям, с учётом неизменных ожиданий относительно процентной ставки, спред между ними должен быть постоянным. Однако на практике, из-за различий ожиданий инвесторов относительно процентных ставок и цен базового актива в будущем, а также из-за различий в спекулятивной активности на ближнем и дальнем контрактах, спред между ближним и дальним фьючерсом постоянно колеблется, в результате чего возникают возможности для проведения арбитража.

Временной арбитраж имеет несколько значительных преимуществ перед первым видом арбитража «спот-фьючерс», а именно: существенно ниже издержки при проведении операций на срочном рынке FORTS, чем на рынке акций, так как ниже биржевой сбор и комиссия брокера, также отсутствуют депозитарные издержки. Кроме того, как было сказано выше, для проведения операций покупки на срочном рынке достаточно внести лишь часть для гарантийного обеспечения исполнения сделок, составляющую 15-20% от стоимости активов. В отличие от рынка акций на срочном рынке нет необходимости пользоваться платными заемными средствами брокера (проводить маржинальные операции), что значительно снижает операционные издержки.

Однако на практике инвесторы, использующие временной арбитраж, сталкиваются с рядом трудностей, которые ограничивают период эффективного применения данной стратегии:

- 1) низкая ликвидность на дальнем фьючерсе, которая начинает возрастать только с приближением времени экспирации ближнего контракта
- 2) возрастающая со временем и очень высокая перед экспирацией конкуренция среди арбитражёров. В результате такой конкуренции снижается дисперсия спреда и увеличивается вероятность возникновения проскальзываний при открытии и закрытии сделок, что существенно снижает эффективность торговой стратегии

3. «*Валютный арбитраж*» может быть осуществлен либо на двух разных торговых площадках, либо за счёт изменения валютного курса в силу времени. В соответствии с вышеизложенным его общепринято разделять на территориальный, который предполагает получение дохода за счет разницы валютного курса на двух разных рынках, и временной арбитраж. Временной арбитраж характеризуется осуществлением валютных операций, сочетающих покупку/продажу валюты с последующим закрытием позиций с помощью обратной сделки с целью получения прибыли за счет курсовых колебаний в течение определенного периода.

4. «*Арбитражные операции при слияниях и поглощениях*» заключаются в ожидании роста стоимости акций приобретаемой компании как следствие выгодных для неё условий, предложенных фирмой-приобретателем, таких как, например, перспектива роста прибыли и, соответственно, повышенные дивиденды. Также котировки зависят от трудностей, с которыми может столкнуться компания-приобретатель, будь то конкуренция за приобретение, или правовые возражения, или несогласие самой приобретаемой фирмы. Основным риском данной стратегии заключается в том, что слияние может не состояться, поэтому всегда рекомендуется прибегать к методам хеджирования для защиты арбитража[2].

5. «*Арбитраж с краткосрочными инструментами*». Используется, как следует из названия, на денежном рынке (рынок межбанковских кредитов, евровалют) и рынке краткосрочного капитала – рынке, где торгуются надежные краткосрочные ценные бумаги: векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты, коммерческие векселя и прочие долговые бумаги.

Арбитражные операции возникают из возможности выгодной покупки/продажи инструментов в национальной и иностранных валютах с целью получения прибыли из различий в цене и курсовой разницы в силу несоответствия доходностей по паритету, структуре дохода и изменения процентных ставок. Данные операции не являются процентным арбитражем, так как экономическим основанием второго является разница в стоимости привлечения инструмента, а не его базы.

6. «*Локальные акции – АДР/ГДР*». Основывается на отклонениях стоимости акции на бирже эмитента и самых высококоррелируемых

производных по акциям – депозитарным распискам – на иностранных биржах.

7. «Фьючерс – корзина ОФЗ». Стратегия торговли фьючерсами на длинную процентную ставку состоит в следующем: прямой арбитраж заключается в покупке облигации и продаже фьючерса – если доходность данной операции больше стоимости фондирования, то получаем арбитражную прибыль. Обратный арбитраж – это, соответственно, продажа облигации и покупка фьючерса.

Наличие в обращении фьючерсов на корзины 2-х и 4-летних облигаций позволяет участникам играть на изменении наклона кривой доходности. В этом случае риски значительно ниже, чем непокрытая покупка/продажа фьючерсов – из-за корреляции между ценами на различных участках кривой. К тому же отсутствуют риски, связанные со сдвигами уровней ставок – финансовый результат извлекается из спреда, количество контрактов для короткого и длинного сегмента берётся в обратном отношении к их дюрациям.

Таким образом, предложенная классификация арбитража на кассовом и срочном рынках позволяет выделить виды операций, которые отличаются высокой инвестиционной эффективностью и дают возможность извлечения прибыли при минимальном риске. Это дополняет понимание действий арбитражера на рынке в ситуациях экономической нестабильности и возникновения дисбаланса, и, кроме того, это позволит участникам сделок более четко формировать свои стратегии на финансовом рынке.

Использованные источники:

1. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты: - М., Финансы и статистика, 2003
2. Кандинская О. А. Рынок производных контрактов на индексы акций // Grebennikon

*Проскунина Н. Ю.
студент 5го курса*

*экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: В статье проанализированы динамика и структура расходной части бюджета городского округа Саранск за 2010 – 2014 гг.

Ключевые слова: бюджет, расходы бюджета, динамика и структура расходов бюджета.

Расходная часть местного бюджета наиболее ярко отражает последствия экономических и социальных процессов в стране.

Бюджетная политика в области расходов г. о Саранск была направлена на совершенствование структуры расходов бюджета, проведение оптимальной политики расходования имеющихся у города финансовых ресурсов и их направление на решение приоритетных проблем, а также на введение жесткого режима экономии бюджетных средств.

Рассмотрим расходную часть бюджета городского округа Саранск за 2010 – 2014 гг (рисунок 1).

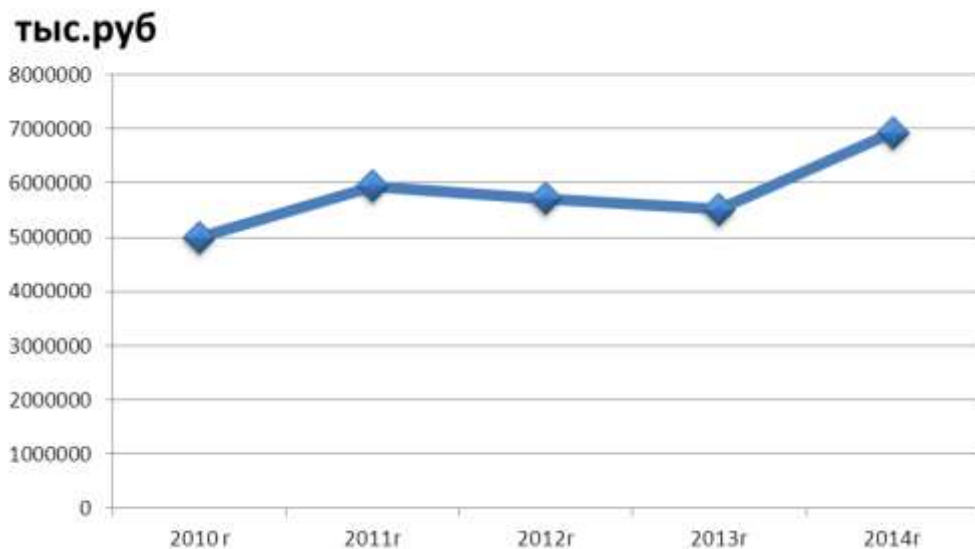


Рисунок 1 – Динамика расходов бюджета г. о. Саранск за 2010 – 2014 гг

Как видно из рисунка 1 расходная часть бюджета, начиная с 2010 года постоянно изменяется. Так, наибольший рост расходов бюджета наблюдается в 2014 году и составляет 6931774,8 тыс. руб., фактический темп роста по сравнению с предыдущим годом увеличивается на 25,7% это связано в первую очередь с повышением расходов на социальную сферу. В 2013 году по сравнению с 2012 годом наблюдается уменьшение расходов на 4,6%, что в большей степени отразилось на расходах, направляемых на национальную экономику. 2014 год отмечается, повышением на 38,7% по сравнению с 2010 годом. За эти 5 лет повышение расходования бюджетных средств значительно улучшили качество жизни населения в регионе.

Более подробный анализ расходования бюджетных средств можно проследить, рассматривая структуру расходов бюджета городского округа Саранск (таблица 1).

Таблица 1 – Структура расходов бюджета городского округа Саранск за 2010 – 2014 гг., тыс. руб., %

Наименование показателя	2010 г.		2011г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	сумма	уд.в.ес	сумма	уд.в.ес	сумма	уд.в.ес	сумма	уд.в.ес	сумма	уд.в.ес
Общегосударственные вопросы	255896,1	4,6	279288,2	4,7	269541,9	4,7	339339,7	6,2	37680,3	5,3
Правоохранительная деятельность (ЗАГС)	2696,6	0,04	3032,6	0,05	10313,6	0,2	12618,2	0,2	11299,0	0,2
Национальная экономика	962583,0	19,8	1187542,0	20,0	1242309,6	21,7	570360,5	10,3	532830,3	7,7
Жилищно-коммунальное хозяйство	1698521,8	32,5	1886521,3	31,8	1431683,2	25,1	1349945,6	24,5	2225287,5	32,1
Образование	1336695,2	27,2	1628297,2	27,4	1819602,9	31,8	2260476,8	41,0	2452857,2	35,3
Культура и кинематография	136965,4	2,3	161232,3	2,7	116760,2	2,1	145568,4	2,6	132206,0	1,9
Здравоохранение	482154,2	8,8	519573,5	8,7	28091,5	0,5	85000,0	1,5	34422,3	0,5
Социальная политика	236320,2	4,7	268060,3	4,5	782988,6	13,7	745702,2	13,5	382160,8	5,5
Физическая культура и спорт	6539,4	0,11	7539,4	0,12	8008,0	0,14	9693,8	0,2	768529,8	11,1
Обслуживание государственного и муниципального долга	206,8	0,001	265,4	0,001	6553,5	0,11	9338,9	0,2	15381,6	0,2
Всего расходов	4999000,3		5941352,2		5715853,1		5512723,0		6931774,8	

Для большей наглядности, представим данные в виде диаграммы, которая отразит среднее процентное соотношение статей расходов за 2012 – 2014г (рисунок 2).



Рисунок 2 – Средний удельный вес основных видов расходов местного бюджета г. о. Саранск за 2010 – 2014г

Начиная с 2012 года наибольшая доля приходится на расходование средств которые направляются на образование. Его удельный вес в 2012 составляет 31,8%, в 2013 – 41,0%, в 2014 – 35,3%. Ежегодное увеличение вложений в данную отрасль, объясняется тем, что они не пропадают бесцельно и повышают эффективность, как в производственной, так и в непроизводственной сферы города, благодаря вовлечению в производство более квалифицированных рабочих и управленческих кадров, которые способствуют повышению качества услуг. Однако планируемый показатель в 2014 году не выполнен на 6,9%.

Не менее важной статьёй расходов остается жилищно-коммунальное хозяйство, на цели которого в 2012 году было направлено 1431683,2 тыс.руб, что составляет 25,1% от общей доли расходов. В 2013 по сравнению с предыдущим годом сократилось не значительно, всего на 0,6% и составило 24,5%. Однако 2014 год отмечается повышением его доли, которая составляет 32,1%, что на 7,6% выше предыдущего периода, она связано с увеличением расходов местного бюджета на благоустройство города. Основными подстатьями расходов на жилищно-коммунальное хозяйство являются:

– жилищное хозяйство;

- коммунальное хозяйство;
- благоустройство;
- другие вопросы в области жилищного хозяйства.

Таблица 2 – Расходы на жилищно-коммунальное хозяйство за 2010 – 2014 г. тыс. руб.

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
жилищное хозяйство	895410,1	725675,5	515240,1	445440,9	969470,1
коммунальное хозяйство	190231,6	215631,8	96981,3	96581,3	223331,9
благоустройство	596558,4	908858,1	796357,8	796987,8	966357,1
другие вопросы в области жилищного хозяйства	16321,7	36355,9	23104,3	10935,6	66128,4

Необходимо отметить, что бюджет г. о. Саранск направляет значительные средства на такие статьи, как общегосударственные вопросы и национальная экономика. На статью общегосударственные вопросы в 2014 году было израсходовано 376800,284 тыс. руб. (5,3%), что не достигла плановых показателей на 1,1%. В данную статью включаются

- оплата труда(63,2%);
- оплата коммунальных услуг(3,2%);
- расходы на уплату налогов(1,2%);
- приобретение оборудования и инвентаря(2,1%);
- прочие расходы(30,2%)

На национальную экономику в 2014 году было направлено 532830,3 тыс. руб.(7,6%) что не достигла плановых показателей на 3,8%.

Следует отметить, что в 2010 – 2012 гг. средства, направляемые на статью общегосударственные вопросы выше, чем на национальную экономику на 4,2%, 4,3 %, 4,6% соответственно. А в 2013 и 2014 гг. ситуация поменялась в сторону увеличения расходов на национальную экономику.

Не мало важное значение г. о. Саранск отводит проведению социальной политики. Наибольшее значение по данному направлению наблюдается в 2012 г – 782988,6 тыс. руб. и в 2013 г. – 745702,2 тыс. руб. В 2014 г. произошло большое сокращение данной статьи практически в два раза, и ее удельный вес составил 5,6%, причем данный показатель уже по плану предусматривал значительное сокращение, а по фактическим данным был не до исполнен на 8,4%. Это связано с тем, что Саранск имеет значительную долговую нагрузку.

Суммарный объем расходов по статье «Здравоохранение» за исследуемый период варьируется. Наибольший удельный вес наблюдался в 2011 году и составлял 519573,5 тыс. руб. 2014 году отмечается большим уменьшением данной статьи, его показатель составил 34 422,3 тыс. руб., что на 50577,7 тыс. руб. меньше предыдущего года, из-за повышения дефицита бюджета.

В настоящее время в городской инфраструктуре Саранска достойное место занимают учреждения культуры и искусства. С каждым годом местные органы власти планируют увеличения расходов в данную сферу. Рассматривая период с 2011–2014 года, необходимо отметить, что наибольшие направления расходования бюджетных средств приходится на 2011 год – 161232,3 тыс. руб. Начиная с 2012 года происходит снижение расходования, это привело к замедлению развития инфраструктуры. Тогда в 2014 году было решено увеличить поступления в данную отрасль, тем самым запланировав достижения показателя 2011 года. Однако фактически статья расходов «Культура и кинематография» не достигла ожидаемых результатов на 15,2%.

В последние годы Саранск является спортивным регионом, поэтому с каждым годом увеличивает расходы на физическую культуру и спорт. Финансирование данной сферы осуществляется за счет субсидий на финансовое обеспечение выполнения муниципального задания. Для большей наглядности, представим данные в виде графика (рисунок 3).

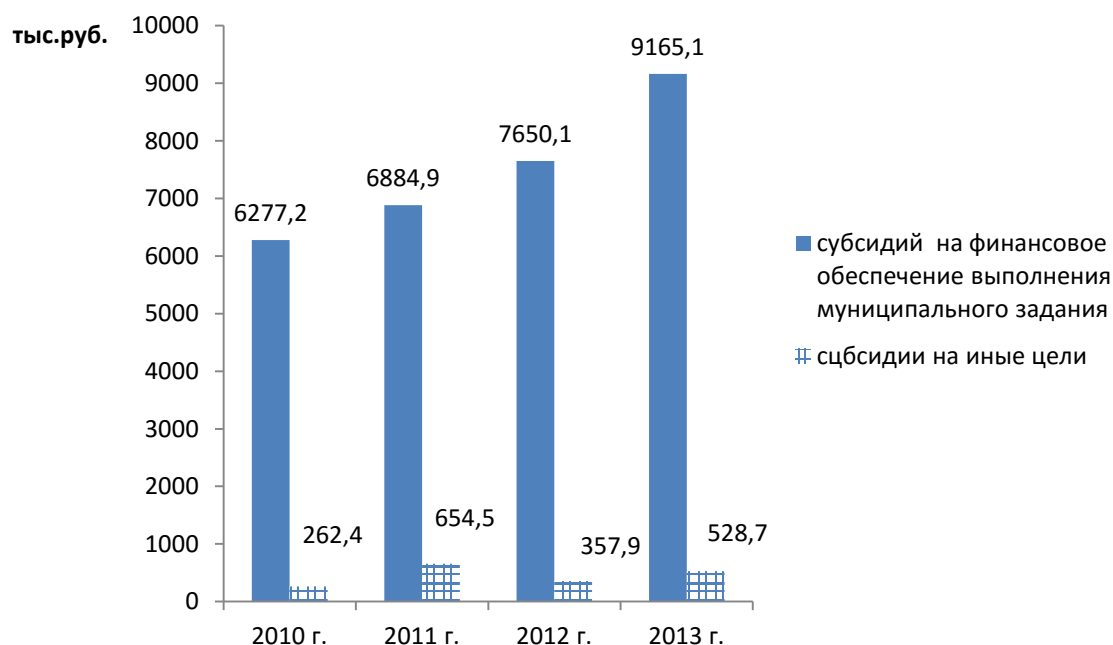


Рисунок 3 – Финансирование статьи расходов «Физическая культура и спорт» г. о. Саранск за 2011–2014 годы

По графику, можно заметить, что в 2014 году произошёл стремительный скачек расходов на физическую культуру и спорт, который связан с проведением особо значимых спортивных мероприятий, прежде всего на подготовку к проведению в 2018 году чемпионата мира по футболу.

Также необходимо отметить стремительный рост расходов на обслуживание государственного и муниципального долга, так ее доля в 2014 году составила 15 381,6 тыс. руб., что на 72,5% больше уровня 2011 года, что способствует улучшению экономической ситуации города по покрытию долговых обязательств.

Итак, рассматривая исполнение бюджета по расходам, можно отметить что, за весь анализируемый период наблюдается превышение планового значения над фактическим это связано с недофинансирование отдельных отраслей хозяйства (таблица 3). Так, расходная часть бюджета городского округа Саранск за 2010 год исполнена на 92,9%, за 2011 г. – 94,3%, за 2012 г. – 96,4%, за 2013 г. – 94,8%, за 2014 г. – 95,5%,

Таблица 3 – Исполнение бюджета по расходам бюджета г. о. Саранск за 2010 – 2014 гг., тыс. руб., %

Год	план	факт	% испол.
2010 г.	5380256,9	4999000,3	92,9
2011 г.	6395152,5	5941352,2	94,3
2012 г.	5906856,3	5715853,1	96,4
2013 г.	5838652,3	5512723,0	94,8
2014 г.	7333314,4	6931774,8	95,5

Из проведенного анализа расходов бюджета г. о. Саранск за 2010 – 2014гг. можно сделать следующие выводы:

– Расходная часть бюджета г. о. Саранск постепенно увеличиваются. По сравнению с 2010 годом расходы в 2014 году выросли на 38,7%, что значительно улучшили качество жизни населения.

– В 2010 году бюджет города был исполнен на 92,4 %, в 2011 году на 92,8 %, в 2012 году на 96,4%, в 2013 году на 94,3%, в 2014 году на 95,5%. Это свидетельствует об эффективной деятельности органов местного самоуправления;

– Больше половины расходов бюджета г. о. Саранск связаны с финансированием таких расходов учреждений на образование и жилищно-коммунальное хозяйство, меньше всего средства расходуются на правоохранительную деятельность и обслуживание государственного и муниципального долга;

*Проскунина Н. Ю.
студент 5го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: В статье проанализированы состав и структура доходной части бюджета городского округа Саранск за 2010 – 2014 гг.

Ключевые слова: бюджет, доходы бюджета, состав и структура доходов бюджета.

В соответствии с законодательством городской округ Саранск имеет свой бюджет, формирование, утверждение, исполнение и контроль за исполнением которого осуществляют органы местного самоуправления.

Решениями сессий Совета депутатов городского округа Саранск на основании прогноза социально-экономического развития утверждается бюджет на предстоящий год, виды доходов и расходов, устанавливаются правила межбюджетных отношений города с муниципальными образованиями Республики Мордовия.

Доходная база бюджета городского округа Саранск формируется, прежде всего, за счет поступлений собственных доходов, регулирующих доходов и поступлений республиканского бюджета.

На рисунке 1 представлена динамика доходов бюджета г. о. Саранск за 2010 – 2014 гг.

В соответствии с рисунком 1 отметим, что доходная часть бюджета, начиная с 2010 года постоянно изменяется. Так, наибольший рост доходов бюджета наблюдается в 2011 году и составляет 6091754,3 тыс. руб., фактический темп роста по сравнению с предыдущим годом увеличивается на 21,3% это связано в первую очередь с привлечением дополнительных неналоговых доходов. В 2013 году по сравнению с 2012 годом наблюдается уменьшение доходов в бюджет на 11,2%, что значительно отразилось на сокращении расходов на национальную экономику. Однако, с середины 2014 года доходная часть бюджета городского округа Саранск повышается на 9,8% по сравнению с предыдущим и практически достигает показателя 2012 года, это объясняется улучшением экономического положения ряда предприятий города, результатом чего является выполнение плана за эти годы.

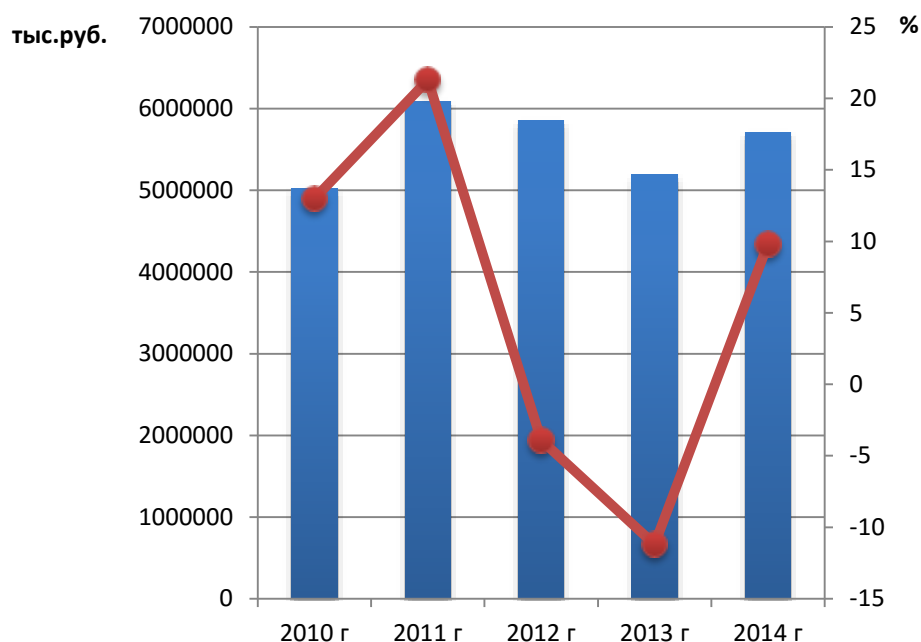


Рисунок 1 – Динамика доходов бюджета г. о. Саранск за 2010 – 2014 гг

Более подробный анализ распределения дохода бюджета возможен при детальном рассмотрении структуры и динамики доходов местного бюджета городского округа Саранск в зависимости от вида поступлений, наполняющих доходную часть бюджета (таблица 1).

Таблица 1 – Состав доходов бюджета городского округа Саранск за 2010 – 2014 г. , тыс. руб., %

Показатель	2010г.		2011г.		2012г.		2013г.		2014г.	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес
Налоговые доходы (тыс.руб)	1873742,9	37,3	2328945,9	38,2	2144758,9	36,6	2367242,1	45,6	2066748,8	36,2
Неналоговые доходы (тыс.руб)	563256,9	11,2	896552,2	14,7	710828,5	12,1	583963,6	11,2	528308,1	9,3
Безвозмездные доходы (тыс.руб)	258200,7	51,5	2866256,2	44,1	2997933,1	51,3	2243974,2	43,2	3095227,9	54,5

Из данных таблицы 1 видно, что за анализируемый период наибольшую часть в формировании доходов бюджета занимают безвозмездные поступления. Так в 2014 году их доля в общем объеме составляет 54,5%, в 2013 – 43,2%, в 2012 – 51,3%, в 2011 – 44,1%, в 2010 – 51,5%. Это свидетельствует о том, что бюджет городского округа Саранск является дотируемым, что говорит о все большей зависимости местного бюджета от бюджетов других уровней, в первую очередь регионального (рисунок 2).

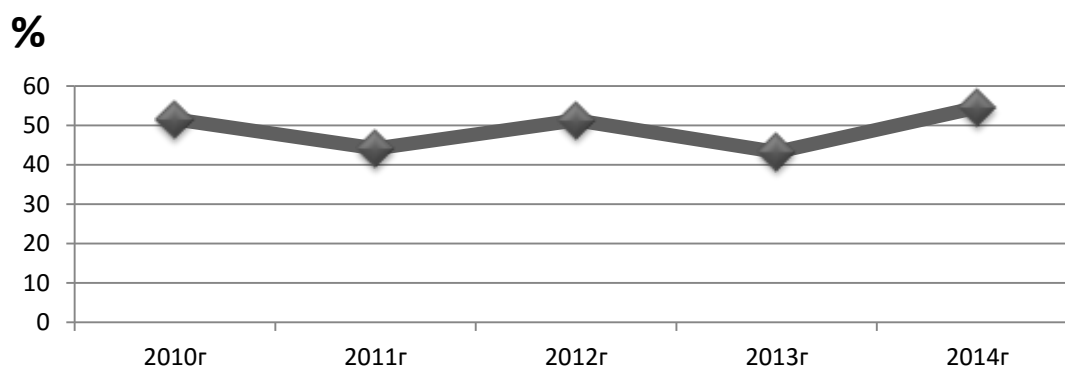


Рисунок 2 – Динамика безвозмездных поступлений в бюджет г. о. Саранск за 2010 – 2014 гг

На втором месте после безвозмездных перечислений находятся налоговые доходы. Наибольшая доля их собираемости приходится на 2013 год, а остальные года анализируемого периода находятся практически на равных позициях. В 2010 – 37,3%, в 2011 – 38,2%, в 2012 – 36,6%, в 2013 – 45,6%, в 2014 – 36,2%. 2014 год, по сравнению с предыдущим отмечается снижением налоговыми поступлениями на 12,7%, однако их доля в общем объеме доходов занимает так же значительную часть.

Основную часть в формировании налоговых доходов за исследуемый период составляют налог на доходы физических лиц, единый налог на вмененный доход и земельный налог. Так, их доля по налоговым поступлениям в 2014 году составляет 96,0%, в 2013 – 96,7%, в 2012 – 96,9%. Наибольший удельный вес по данным налогам в 2012 году, так как единый налог на вмененный доход, по сравнению с 2013 и 2014 годами имел большую собираемость.

Для большей наглядности, представим данные в виде диаграммы, которая отразит среднее процентное соотношение этих налогов, в общей доле налоговых поступлений за 2010 – 2014г (рисунок 3).

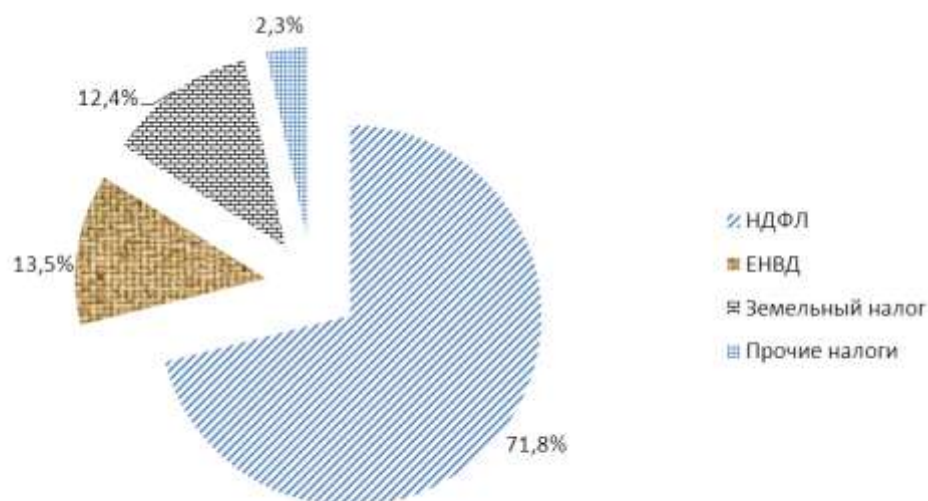


Рисунок 3 – Среднее значение налоговых доходов бюджета городского округа Саранск за 2010 – 2014 гг.

Наибольший удельный вес в налоговых доходах бюджета за рассматриваемый период занимает налог на доходы физических лиц. В 2014 году его доля составляла 71,9%, в 2013 – 71,6%, в 2012 – 69,9%, в 2012 – 69,1%, в 2012 – 69,7%. Следует отметить, что с каждым годом доля НДФЛ увеличивается, что связано с ростом фонда оплаты труда. ЕНВД и земельный налог за анализируемый период находятся примерно в равном соотношении. Так в 2012 году доля ЕНВД в общей совокупности налоговых доходов превосходил земельный налог, а уже в 2014 году позиции поменялись, и земельный налог стал поступать в бюджет в больших объемах.

Наряду с рассмотренными налогами, в составе, налоговых поступлений в бюджет г. о Саранск входят также:

- доходы от выдачи патентов;
- единый сельскохозяйственный налог;
- налог на имущество физических лиц;
- госпошлина.

Их доля за период 2010 – 2014 г составляла в среднем 2,3%, что также играет немаловажную роль в формировании местного бюджета г. о Саранск.

Неналоговые доходы, начиная с 2011 года ежегодно сокращаются, это связано с тем, что план по сбору неналоговых доходов не выполняется в полном объеме (рисунок 4).

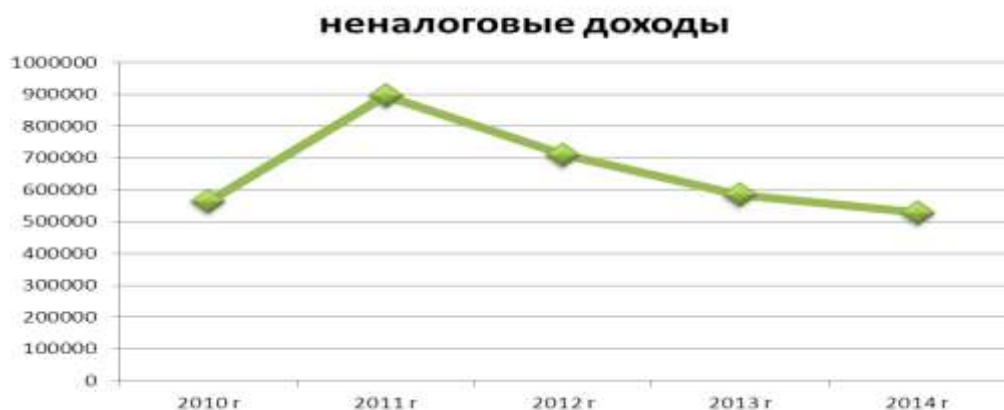


Рисунок 4 – Динамика неналоговых доходов бюджета г. о. Саранск за 2010 – 2014 гг

Неналоговые поступления занимают незначительный удельный вес в общей сумме доходов местного бюджета. Так в 2014 году по сравнению с 2012 неналоговые доходы сократились на 182520,4 тыс. руб. (34,5%). Наибольший удельный вес в неналоговых доходах бюджета занимает доходы от использования муниципального имущества – 49,3%, включающие:

- арендную плату за землю – 163451,4 тыс. руб. (62,7%);
- доходы от сдачи в аренду муниципального имущества – 96689,8 тыс. руб. (37,0%);
- доходы от перечисления части прибыли, остающейся в распоряжении муниципальных предприятий – 506,3 тыс. руб. (0,3%).

Также значительный удельный вес в составе неналоговых доходов занимают доходы от продажи материальных и нематериальных активов, так начиная с 2012 года их процентное соотношение снижается, за 2014 год составляет 33,3%. В данную группу входят:

- доходы от реализации имущества – 121400,2 тыс. руб. (69,0%);
- доходы от продажи земельных участков – 54506,5 тыс. руб. (31,0%)

Следует отметить, что сумма поступивших штрафов в местный бюджет за анализируемый период имеет отрицательную тенденцию: если в 2010 г. они составляли – 57258,25 тыс. руб., то в 2014 – 44137,5 тыс. руб – 8,4%.

На полноценное функционирование и жизнеобеспечение города и его граждан собственных доходов бюджета не хватает, поэтому важное место в общей их совокупности занимают безвозмездные поступления (дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности; субсидии; субвенций).

Динамика безвозмездных поступлений доходов бюджета г. о. Саранск представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика безвозмездных поступлений бюджета г. о. Саранск за 2010 – 2014 гг. , тыс. руб.

Наименование показателя	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г
Безвозмездные поступления из вышестоящего бюджета:	2697933,4	2785933,6	2997933,1	2243974,2	3095227,9
Дотации	1580,0	1770,0	1500,0	2879,0	3201,3
Субсидии	1939454,5	2052854,7	2079454,6	1224195,8	2183581,2
Субвенции	629780,2	635690,3	649990,3	817025,8	815432,9
Иные межбюджетные трансферты	294789,2	314579,1	364769,4	157770,9	203578,1

Как видно из таблицы 2, бюджет г. о. Саранск в большей степени зависит от безвозмездных поступлений, в период с 2010 по 2014 год основная доля приходится на субсидии. В 2014г – 2183581,2 тыс. руб., что в два раза больше по сравнению с предыдущим годом, это связано в первую очередь с реализацией программ «Жилье для российской семьи», строительством и приобретением жилья, республиканской целевой программы «подготовка к проведению в 2018 году чемпионата мира по футболу», субсидии на осуществление функций столицы Республики Мордовия и др.

Субвенции и дотации за анализируемый период также как и субсидии увеличили свой объем в бюджете г. о. Саранска. Субвенции показали свое увеличение в период с 2010 по 2014 год на 185652,7 тыс. руб. Это зависит от финансирования разного рода программ, а именно субвенции на реализацию государственных полномочий на предоставление обучающимся в муниципальных общеобразовательных учреждениях из малоимущих семей питания с освобождением от оплаты его стоимости; субвенции на реализацию государственных полномочий на формирование и содержание архивных фондов; субвенции по организации и осуществлению деятельности по опеке и попечительству и т.п.

Рассматривая исполнение бюджета городского округа Саранск по доходам, можно отметить, что за весь анализируемый период наблюдается превышение планового значения над фактическим это связано с невыполнением показателей поступления доходов по отдельным источникам и отраслям хозяйства (таблица 3).

Таблица 3 – Исполнение местного бюджета по доходам городского округа Саранск за 2010 – 2014 г. , тыс. руб., %

Доходы	2010 г			2011 г			2012 г			2013 г			2014 г		
	пл ан	факт	% исполн. по пл.	пл ан	факт	% исполн. по пл.	пл ан	факт	% исполн. по пл.	пл ан	факт	% исполн. по пл.	пл ан	факт	% исполн. по пл.
Налоговые доходы	19 87 85 2,3	18 73 74 2,9	94,3	24 58 93 5,1	23 28 94 5,9	94,7	22 86 96 9,2	21 44 75 8,9	93,8	24 58 21 1,2	23 67 24 2,1	96,3	21 58 36 1,2	20 66 74 8,8	95,8
Неналоговые доходы	57 15 87,1	56 32 56,9	98,5	90 75 86,8	89 65 52,2	98,8	72 58 25,7	71 08 28,5	97,9	59 96 58,2	58 39 63,6	97,4	53 65 89,1	52 83 08,1	98,5
Безвозмездные перечисления	26 79 82 1,3	25 82 00 0,7	96,3	29 65 82 5,5	28 66 25 6,2	96,6	31 58 52 3,4	29 97 93 3,1	94,9	23 96 85 3,7	22 43 97 4,2	93,6	31 58 56 3,2	30 95 22 7,9	97,9
Всего доходов	51 95 83 2,6	50 19 00 0,5	96,6	62 86 98 2,8	60 91 75 4,3	96,9	59 88 59 6,1	58 53 25 0,5	97,3	53 02 58 6,3	51 95 17 9,9	97,4	58 96 86 6,7	57 06 78 8,2	96,8

По таблице 3 видно, что доходная часть бюджета городского округа Саранск за 2010 год исполнена на 96,6 %, при плане – 5195832,6 тыс. руб. фактическое исполнение составило – 5019000,5 тыс. руб. По налоговым доходам исполнение составило 94,3%, по неналоговым – 98,5%, по безвозмездным поступлениям – 96,3%. За 2011 г. исполнение по доходам составило 96,9% при плане – 6286982,8 тыс. руб. фактическое исполнение составило 6091754,3 тыс. руб. По налоговым доходам исполнение составило 94,7 %, по неналоговым – 98,8%, по безвозмездным поступлениям – 96,3%. За 2012 г. исполнение по доходам составило 97,3% при плане – 5988596,1 тыс. руб. фактическое исполнение составило 5853250,5 тыс. руб. По налоговым доходам исполнение составило 93,8 %, по неналоговым – 97,9%, по безвозмездным поступлениям – 94,9%. За 2013 г. исполнение по доходам составило 97,4% при плане – 5302586,3 тыс. руб. фактическое исполнение составило 5195179,9 тыс. руб. По налоговым доходам исполнение составило 96,3%, по неналоговым – 97,4%, по безвозмездным поступлениям – 93,6%. За 2014 г. исполнение по доходам составило 96,8% при плане – 5896866,7 тыс. руб. фактическое исполнение составило 5706788,2 тыс. руб. По налоговым доходам исполнение составило 95,8 %, по неналоговым – 98,5%, по безвозмездным поступлениям – 97,9%.

Необходимо отметить, что исполнение по доходом бюджета городского округа Саранск имеет достаточно хорошие показатели, что характеризует достойную работу местных органов власти.

Проанализировав структуру доходной части бюджета г. о. Саранск за 2010 – 2014 гг. можно сделать следующие выводы:

- собственные доходы бюджета составляют в основные налоговые доходы. Неналоговые поступления занимают незначительную долю в доходной части бюджета. Местные органы власти должны всеми способами поощрять развитие тех сфер деятельности, налоговые доходы с которых направляются в местный бюджет.

- бюджет г. о. Саранск больше чем на половину состоит из безвозмездных перечислений от регионального и федерального бюджетов. Это свидетельствует о том, что бюджет городского округа Саранск является дотируемым.

- отрицательным моментов является недовыполнение плановых показателей собственных доходов бюджета за анализируемый период. Это свидетельствует о плохой собираемости налогов на территории г. Саранска и о плохих показателях основных налогоплательщиков – предприятий.

*Проскунина Н. Ю.
студент 5го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: В данной статье рассматривается механизм формирования и исполнения местных бюджетов, анализируются их проблемы, существующие тенденции в сфере бюджетной политики, приводятся показатели исполнения бюджета городского округа Саранск.

Ключевые слова: доходы местного бюджета, расходы местного бюджета, дефицит бюджета, профицит бюджета, денежные средства, исполнение местного бюджета.

В последние годы в Российской Федерации ускоряется процесс развития принципов демократии в государственном устройстве и управлении. Местное самоуправление является неотъемлемым компонентом демократического строя. Финансовая база органов местного самоуправления – бюджет. Имущественные и бюджетные права, присущие данным структурам, в соответствии с действующим законодательством, определяют их возможность самостоятельно формировать, утверждать и исполнять свои бюджеты.

Бюджет муниципального образования (местный бюджет) представляет собой форму образования и расходования денежных средств на финансовый год, которые предназначены для исполнения функций муниципального субъекта [2, 97].

Значимость муниципальных бюджетов высока, это объясняется тем, что в них сфокусированы все происходящие социально-экономические процессы. Доходы муниципального бюджета являются достоянием всего сообщества, а расходы направляются на обеспечение жизнедеятельности. Бюджет имеет тесную связь со всеми подсистемами, которые образуют муниципальное образование.

Доходы местного бюджета представляют собой денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством РФ в распоряжение органов местного самоуправления. Как и доходы других уровней бюджетов, доходы местного бюджета формируются из налоговых, неналоговых и безвозмездных поступлений [3, 160].

Налоговые доходы представляют собой обязательные, безвозмездные и безвозвратные платежи в пользу бюджета. К налоговым доходам местного бюджета относятся:

1. Собственные налоговые доходы муниципальных бюджетов от местных налогов и сборов, к которым в настоящий момент относятся 2 вида налога: налог на имущество физических лиц и земельный налог.

2. Регулирующие налоговые доходы, передаваемые муниципальным бюджетам субъектами РФ. К ним относятся отчисления от НДС, налогов на прибыль, акцизы, налог на добавленную стоимость. Их необходимость объясняется постоянным увеличением расходов местного бюджета при недостаточности собственных средств [3, 161].

Норматив отчислений регулирующих доходов утверждаются вышестоящими территориальными органами власти и зависят от общей суммы расходов и объема собственных доходов местного бюджета.

3. Государственная пошлина (помимо государственной пошлины, которая взимается в доходы федерального бюджета, по нормативу 100 % по месту нахождения кредитной организации, принявшей платеж).

Неналоговыми доходами муниципальных образований являются доходы от использования муниципального имущества, а также деятельности органов местного самоуправления, платежи эквивалентного и штрафного характера, привлеченные на добровольных началах. Они могут взиматься как на добровольной, так и на принудительной основе.

Перечень неналоговых доходов является единым для бюджетов всех уровней и определен бюджетной классификацией. Но следует отметить тот факт, что в разных нормативно-правовых актах приводится разный состав неналоговых доходов. Так, например, Федеральный закон «О бюджетной классификации РФ» содержит классификацию неналоговых доходов, отличную от классификации Министерства финансов Российской Федерации.

Безвозмездные поступления (межбюджетные трансферты) представляют собой средства, перечисляемые из одного бюджета бюджетной системы РФ бюджету другого уровня. К безвозмездным поступлениям относят: субсидии, субвенции, дотации и иные межбюджетные трансферты. В России они отнесены к собственным доходам местных бюджетов.

Расходы местного бюджета – это денежные средства, направленные на финансовое обеспечение задач и функций местного самоуправления. Как правило, бюджетные средства расходуются на цели экономического и социального развития (на финансирование здравоохранения, социальной политики, образования, культуры, ЖКХ и пр.) [3, 164].

В Российской Федерации процесс исполнения местного бюджета осуществляется по казначейской системе. Это значит, что поступление доходов в бюджет и расходование средств из бюджета осуществляется только через один банковский счет, который называется единым счетом бюджета.

Рассмотрим основные характеристики бюджета городского округа Саранск в 2013-2014 гг., (тыс. руб.) [Таблица 1] [3].

Таблица 1 – Основные характеристики бюджета городского округа Саранск, тыс.руб.

№	Показатель	2013 (план)	2013 (факт)	% испол нения	2014
1	Доходы, всего	5361,0	5195,2	96,9	4672,0
2	Расходы, всего	6315,6	5512,7	87,3	5363,2
3	Дефицит	-968,7	-317,5		-691,1

Наибольший удельный вес в структуре доходов местного бюджета в 2013 году составили налоговые доходы, из них наибольшую часть занимают доходы от НДФЛ (1694382,3 тыс.руб.), ЕНВД (295978,5 тыс.руб.). В структуре неналоговых доходов наибольший удельный вес занимают безвозмездные поступления – субсидии (1224195,8 тыс. руб.).

Наибольший удельный вес в расходах бюджета г.о. Саранск составили расходы на социальную сферу (образование, культуру, здравоохранение, социальную политику, физическую культуру и спорт) – 58,9%, жилищно-коммунальное хозяйство – 24,5 %, национальную экономику – 10,3%.

По состоянию на 1 января 2014 года на финансирование программных мероприятий было направлено 2976014,0 тыс. руб. или 81,5 % утвержденных бюджетных назначений. Расходы на программные мероприятия в общем объеме расходной части бюджета городского округа составили 54,0 %.

Размер муниципального долга на 01.01.2014 г. составил 280000,0 тыс. руб., что не превышает предельный размер, установленный решением о бюджете (3003457,3 тыс. руб.), и предельно допустимый уровень, установленный ст. 107 БК РФ (объем доходов соответствующего бюджета без учета финансовой помощи бюджетов других уровней бюджетной системы РФ).

Бюджет за 2013 год исполнен с дефицитом в сумме 317,5 млн. рублей, источниками покрытия которого являлись кредиты кредитных организаций в валюте РФ в сумме 120,0 млн. руб. и изменение остатков средств на счетах по учету средств бюджета в сумме 197,3 млн. руб [3].

На современном этапе в связи с реформированием основ местного самоуправления изменяются условия формирования бюджетов всех уровней, в том числе и местных. Бюджеты рассматриваются в качестве самостоятельных финансовых инструментов, формирующихся на принципах разграничения доходов и расходных обязательств по уровням бюджетной системы РФ. В связи с этим большое значение имеют вопросы, затрагивающие бюджетный федерализм, что порождает ряд проблем, связанных именно с межбюджетными отношениями [1, 81].

Органы местного самоуправления городского округа Саранск не являются исключением и также имеют целый ряд проблем, возникающих в процессе формирования местного бюджета.

– существующие сегодня нормативно-правовые акты, регулирующие организацию местного самоуправления, трактуют по-разному функции, предметы ведения и территориальные основы местного самоуправления, в связи с чем каждый субъект по-разному решает вопросы организации местного самоуправления. Межбюджетные отношения, напрямую влияющие на обеспечение муниципалитетов финансовыми средствами, на данный момент не совершенны и не могут способствовать решению проблем местного самоуправления;

– основная проблема местных бюджетов – низкий уровень доходов. На данный момент в систему местных налогов включено ограниченное количество налогов (земельный и налог на имущество физических лиц). Планирующееся внедрение налога на недвижимость полностью реорганизуют данные налоги. При этом муниципалитеты будут располагать лишь местными лицензионными сборами, которые позволят обеспечить только 2 % всей доходной базы местных бюджетов. Таким образом, продекларированная соответствующими законами финансовая самостоятельность органов местного самоуправления практически ликвидируется. Процесс составления и утверждения местного бюджета будет поставлен в полную зависимость от ежегодного установления федеральными и региональными органами власти местными бюджетами как федеральных, так и региональных налогов и сборов.

Дальнейшее реформирование органов местного самоуправления совместно с проводимой реформой бюджетного процесса в стране предопределили высокую актуальность проблем создания прочной финансовой базы муниципалитетов, основу которой составляют местные бюджеты.

Главным образом, существующие проблемы увеличения доходной части местного бюджета за счет налогов связаны с реализацией принципа самостоятельности бюджетной системы на местном уровне.

Стоит сказать, что по результатам реформирования межбюджетных взаимоотношений, все же достигнуты определенные результаты, что говорит о своеобразном рывке в плане увеличения доходов местных бюджетов. Однако, до конца данная проблема еще не решена. Многоступенчатая система бюджетного регулирования не в полной мере сбалансирована и требует дальнейших доработок на законодательном уровне.

Использованные источники:

1. Батов Г. П. Проблемы организации местного самоуправления / Г. П. Батов // Экономист. – 2012. – № 3. – С. 81-85.
2. Государственные и муниципальные финансы: учебник / И. Н. Мысляева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 393 с.

3. Подьяблонская Л. М. Государственные и муниципальные финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Государственное и муниципальное управление», «Финансы и кредит» / Л. М. Подьяблонская. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 559 с.
4. Официальный сайт Министерства Финансов Республики Мордовия [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]. – <http://minfinrm.ru/>. – Загл. с экрана.

*Просникова И.В.
студент 3го курса
Шаева Т.И., к.э.н.
доцент
МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация

В статье рассматривается один из основных аспектов экономической безопасности предприятия - его конкурентоспособность, которая необходима самому предприятию для разработки и корректировки стратегии, оценки возможностей выхода на новые рынки, перспективности организации нового производства.

Ключевые слова

Экономическая безопасность предприятия, конкурентоспособность, экономика, Россия, показатели, пороговые значения, эффективность

Одним из важных условий устойчивого развития хозяйствующих субъектов, в ходе рыночных преобразований в России, формирования высоких конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности является наличие эффективной системы обеспечения их экономической безопасности.

С переходом к рыночной экономике появилось значительное число хозяйствующих субъектов с разнообразной организационно-правовой формой, базирующихся на деятельности в условиях конкурентной борьбы, несовершенной законодательной базы и криминализацией сферы бизнеса. Все эти причины породили актуальность к вопросам организации обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта. В связи с этим возросла роль методической основы во внутрифирменном обеспечении безопасности.

Существует множество определений экономической безопасности организации. Приведем некоторые из них (таблица 1).

Таблица 1.- Определения экономической безопасности организации

Экономическая безопасность организации	Автор	Определение
	В. Забродский [1]	количественная и качественная характеристика свойств фирмы, отражающая способность «самовывживания» и развития в условиях возникновения внешней и внутренней экономической угрозы
	В. Шлыков [2]	состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз
	В. Тамбовцев [3]	состояние предприятия, которое означает, что вероятность нежелательного изменения каких-либо качеств, параметров принадлежащего ему имущества и затрагивающей его внешней среды невелика (меньше определенного предела)
	Е. Олейников [4]	состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов
	О.В.Климочкин [5]	это «состояние защищенности его жизненно важных интересов в финансово-экономической, производственно-хозяйственной, технологической сферах от различного рода угроз, в первую очередь социально-экономического плана, которое наступает благодаря принятой руководством и персоналом системы мер правового, организационного, социально-экономического и инженерно-технического характера
	Н.В.Матвеев [6]	состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильность его функционирования, финансовое равновесие и регулярное извлечение прибыли, возможность выполнения поставленных целей и задач, способность к дальнейшему развитию и совершенствованию

Таким образом, под экономической безопасностью организации следует понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству.

Для промышленных предприятий оценка экономической безопасности важна, в первую очередь, потому, что их активно задействованный потенциал является определяющим стабилизирующим фактором антикризисного развития, гарантом экономического роста и поддержания экономической независимости и безопасности страны. Его утрата сопряжена с трудно предсказуемыми последствиями деиндустриализации федеративного государства, в котором многоотраслевая высоко интегрированная индустрия является одним из самых сильных средств укрепления его единства.

Проблемы собственной экономической безопасности возникают перед каждым предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде, комплекс решаемых при этом целевых задач имеет существенное различие.

В режиме устойчивого функционирования предприятие при решении задач своей экономической безопасности акцентирует главное внимание на поддержании нормального ритма производства и сбыта продукции, на предотвращении материального и финансового ущерба, на недопущении несанкционированного доступа к служебной информации и разрушения компьютерных баз данных, на противодействии недобросовестной конкуренции и криминальным проявлениям.

В кризисные периоды развития наибольшую опасность для предприятия представляет разрушение его потенциала (производственного, технологического, научно-технического и кадрового), как главного фактора жизнедеятельности предприятия, его возможностей. При этом условия хозяйствования таковы, что не обеспечивается способность потенциала к воспроизводству. Ресурсы для этого предприятие может приобретать только исходя из результатов своей деятельности (точнее - амортизационных отчислений и прибыли), а также за счет заемных средств. Оба эти источника инвестиций в кризисной ситуации у предприятия, как правило, оказываются перекрыты.

Бизнес в России отличается сложностью, постоянным состоянием борьбы и острой конкуренции фирм. Устойчивые «правила» не существуют ни для партнеров, ни, в определенной степени, для государства.

Предприятия вынуждены постоянно приспосабливаться к несовершенству законодательной базы, недостатку квалифицированных работников, изношенности производственного оборудования, дефициту оборотных средств, жесткой денежной и налоговой политике государства, неплатежеспособности партнеров и пр.

Неполная загрузка мощностей, а потому и неэффективное их использование, а тем более разрушение созданного потенциала предприятия представляют угрозу экономическим, материальным основам жизнедеятельности коллектива и общества, для поддержания которых он создавался и развивался.

Ни одно предприятие не может ощущать себя в экономической безопасности, если его продукция не востребована рынком; ни одно предприятие, производящее средства производства, не может ощущать себя в безопасности, если происходит длительный спад в технологическом развитии страны.

В качестве одной из целей мониторинга экономической безопасности предприятия является диагностика его состояния по системе показателей, учитывающих специфические отраслевые особенности, наиболее характерных для данного предприятия и имеющих для последнего важное стратегическое значение.

Если использовать подобную методику для построения системы количественных и качественных показателей экономической безопасности на уровне предприятия, то в нее необходимо включить следующие индикаторы (естественно, данный перечень требует его конкретизации для каждого вида производства, ранжирования показателей на основные и второстепенные):

Показатель	Пороговое значение
- реальный уровень загрузки производственных мощностей	100%
- доля НИОКР в общем объеме работ	40%
- доля НИР в общем объеме НИОКР	20%
- темп обновления основных производственных фондов (реновации)	10-13%
- возрастная структура и технический ресурс парка машин и оборудования	70%
- объем финансирования оборотных средств	100%
- фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала)	25%
- уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения)-	15%
- уровень рентабельности производства	100%
- фондоотдача (капиталоемкость) производства	100%
- доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства	60-80%
- уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом	150-200%
- удельный вес работников старше 45 лет	20%
- просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская).	100%
- Коэффициент Лернера (измеритель монополизма)	15-20%

Таким образом, для экономической безопасности предприятия важное значение имеют не столько сами показатели, сколько их пороговые значения. Предельные значения - это предельные величины, несоблюдение которых препятствует нормальному ходу решения развития различных элементов

воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в сфере экономической безопасности предприятия. Высокий уровень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в определенных допустимых пределах и имеет свои предельные значения.

Таким образом, одним из основных аспектов экономической безопасности предприятия является оценка его конкурентоспособности, которая необходима самому предприятию для разработки и корректировки стратегии, оценки возможностей выхода на новые рынки, перспективности организации нового производства, выявлении конкурентных преимуществ, привлечения деловых партнеров, иностранных инвесторов для создания совместных предприятий и промышленной кооперации.

На всех уровнях иерархии конкурентоспособность зависит от того, насколько конкурентоспособны выпускаемая продукция, человеческий капитал, средства труда и предметы труда, соотношение результатов и затрат. Все эти факторы, конкурентоспособность в целом должны оцениваться с позиций, как предприятия, так и общества.

К примеру, рассмотрим процесс планирования стратегии на примере промышленного предприятия ОАО «Орбита», г. Саранск основными направлениями деятельности которого являются разработка и серийное производство изделий электронной техники, высоковольтного электрооборудования, энергосберегающих светодиодных светильников, систем управления уличным освещением городов, поселков и промышленных объектов.

Предприятие принимает непосредственное участие в инновационных проектах, связанных с разработкой светильников с использованием энергоэффективных светодиодных источников света. Именно за счет новых разработок, внедрения усовершенствованных технологий, использования высококвалифицированных специалистов организация способна конкурировать с другими предприятиями как на региональном уровне, так и на международном.

Экономическая безопасность и конкурентоспособность находятся в постоянном взаимодействии. И экономическая безопасность, и конкурентоспособность - характеристики хозяйственного комплекса и его частей. Однако если конкурентоспособность - одновременно и цель, и мегаиндикатор степени развития хозяйственного комплекса и его составных частей, то экономическая безопасность представляет собой условие его существования и развития.

Таким образом, достаточный уровень экономической безопасности может достигаться с помощью экономических методов, но, будучи необходимым условием существования хозяйственного комплекса как системы, его достижение может быть обусловлено использованием и неэкономических методов - путем прямого вмешательства государства. Наиболее приемлема ситуация, когда факторы микро- и макроуровня,

являющиеся одновременно критериями конкурентоспособности и экономической безопасности, создают высокую конкурентоспособность хозяйственного комплекса и его составных элементов, формирующую достаточный уровень экономической безопасности.

Использованные источники:

- 1.Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-информ. 2000. №15 -16. С. 35- 37.
- 2.Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. – СПб: "Алетейя", 2001, 59 с.
- 3.Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы. // Вестник МГУ. Серия 6 "Экономика". 1995. №3.
- 4.Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е. А. Олейникова. - М.: Экзамен, 2004. 88 с.
- 5.Козлова А.П., Климочкин О.В. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта. М., 2002. - 78с.
6. Матвеев Н.В. Экономическая безопасность предприятия. М, 2009., с. 73

***Протопопов В.М.**
помощник командира войсковой
части 12628 по физической подготовке
начальник физической подготовки
войсковая часть 12628
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ОФИЦЕРОВ В РАЗВИВАЮЩЕЙ СРЕДЕ ВОИНСКОЙ ЧАСТИ

Аннотация

В статье обоснован комплекс организационно-педагогических условий формирования культуры здорового образа жизни офицеров в развивающей среде воинской части. Организационно-педагогические условия соотнесены с компонентным составом культуры здорового образа жизни офицеров как интегративным педагогическим феноменом.

Ключевые слова

Здоровье, здоровый образ жизни, культура здорового образа жизни, коуч-менеджмент здорового образа жизни офицеров, здоровьесберегающий военно-спортивный кластер.

В настоящее время в условиях геополитических вызовов России актуальность проблемы боеспособности российских офицеров не вызывает сомнений. В то же время становится понятным, что боеспособный офицер, готовый к защите своего Отечества, это, прежде всего, здоровый офицер, причем, как в физическом, так и в психологическом, и в нравственном аспектах. Такая практическая значимость проблемы обусловила и её правовую разработку. Во многих нормативно-правовых и императивных

актах проблема формирования культуры здорового образа жизни офицеров позиционируется как ведущая [1; 3].

Практические и теоретические предпосылки исследования проблемы формирования культуры здорового образа жизни офицеров ставят перед военными управленческими кадрами сложную задачу, а именно: создать здоровьесберегающую и здоровьеразвивающую среду воинских частей, что вызывает организационные, педагогические, правовые, финансовые затруднения. Поэтому в настоящее время особенно значимо четко обосновать организационно-педагогические условия формирования культуры здорового образа жизни офицеров в развивающей среде воинской части.

Под культурой здорового образа жизни мы понимаем интегративный феномен, включающий ряд компонентов: ценностно-смысловой, когнитивно-целевой, эмотивно-рефлексивный, регуляционно-поведенческий. Для того, чтобы сформировать культуру здорового образа жизни офицеров как целостный феномен необходимо организовать многоаспектную работу, связанную с формированием каждого из обнаруженных нами компонентов, а также комплекс интегративных условий, учитывающих специфику целостного феномена.

Когнитивно-целевой компонент культуры здорового образа жизни офицеров представляет собой совокупность целей, задач, установок офицера на здоровый образ жизни, осознаваемых им, а также проектируемых им в конкретной деятельности. Как правило, эта деятельность связана с привлечением социальных партнеров.

В понимании социального партнерства мы солидарны с Тринитатской О.Г., Хлебуновой С.Ф., Чекуновой Е.А., которые под социальным партнерством понимают особый тип взаимодействия с субъектами и институтами рынка труда, государственными и местными органами власти, общественными организациями, нацеленного на максимальное согласование и реализацию интересов всех сторон [3].

Для воинских частей такими социальными партнерами становятся СКА, спортивные организации города, образовательные организации города. «Спортивный клуб армии» - в настоящее время название некоторых физкультурно-спортивных клубов в системе Спорткомитета МО РФ, а также профессиональных спортивных клубов, унаследовавших это наименование с советских времен. Клуб основан 27 августа 1937 под названием РОДКА СКВО (Ростовский окружной Дом Красной Армии Северо-Кавказского военного округа), с 1954 года — ОДО (Окружной Дом офицеров), в период 1957—1959 носил имя СКВО, с 1960 года имеет современное название. А привел ростовский клуб к выигрышу Кубка СССР в 1981 году бывший тренер московского «Спартака» Владимир Федотов. В конце 2005 года главным тренером команды стал один из её наиболее прославленных игроков — Сергей Андреев. Такие славные традиции, безусловно, оказывают влияние на формирование у офицеров мотивации к занятиям

спортом, ведению ими здорового образа жизни. Такой нравственный потенциал сотрудничества со СКА сложно переоценить, его следует реализовать в различных формах сотрудничества – использование материально-технической базы СКА, проведение на базе СКА тренировочных занятий и спортивно-массовых мероприятий, консультации офицеров с тренерами СКА.

Социальное партнерство воинской части со СКА, спортивными школами, спортивными организациями города позволит аккумулировать материально-технические, кадровые, финансовые ресурсы города, оказывать методическую помощь нуждающимся участникам военно-спортивного кластера, добиваться того, чтобы партнеры, сохраняя организационно-целевое своеобразие, работали на достижение общей задачи – формирование культуры здорового образа жизни.

В рамках взаимовыгодного партнерства с централизацией значения воинской части появляется возможность создания инновационной военно-спортивного кластера города. При подобной кластеризации возникает необходимость правового закрепления такого взаимодействия. Так же следует разработать ряд локальных актов, регламентирующих сотрудничество всех участников кластера.

Трансформацию регуляционно-поведенческого компонента культуры здорового образа жизни офицеров целесообразно осуществить посредством коуч-менеджмента малых офицерских групп.

Слово «коуч» имеет венгерское происхождение, закрепилось в Англии в XVI веке, означает карету, повозку, то есть то, что быстро доставляет к цели и помогает двигаться в пути. Позднее, во второй половине XIX века английские студенты называли этим термином частных репетиторов. В начале девяностых годов XIX века это слово прочно вошло в спортивный тезаурус, как название спортивного тренера, а потом перешло на обозначение любой деятельности, связанной с наставничеством, инструктированием и консультированием. С 80-х годов XX века коучинг официально признан в бизнесе. В настоящее время существует порядка 50 школ и около 500 видов коучинга, начиная от VIP-коучинга и заканчивая социальной работой. Считается, что как отдельная профессия коучинг окончательно сформировался в начале 90-х годов XX века. В Америке профессия коуча официально признана в 2001 году, благодаря стараниям Международной Федерации коучей.

Коуч-менеджмент здорового образа жизни офицеров сфокусирован на решении, ориентирован на результат и систематический процесс сотрудничества, в ходе которого помощник командира воинской части по физической подготовке - начальник физической подготовки содействует ведению офицерами здоровьесберегающей деятельности, формированию ценностных установок на ведение здорового образа жизни, развитию мотивации к занятиям спортом.

На наш взгляд, в коуч-менеджменте здорового образа жизни офицеров целесообразны следующие виды коучинга: индивидуальный коучинг, проводимый помощником командира воинской части по физической подготовке - начальником физической подготовки; управленческий коучинг, ориентированный на создание здоровьесберегающей среды воинской части и локальных здоровьесберегающих сред структурных подразделений; групповой коучинг, направленный на работу с офицерами без строгих функциональных взаимосвязей; проектный коучинг для отдельно взятого проекта, например, по формированию группы спортсменов-офицеров для участия в соревнованиях по армейскому рукопашному бою.

Основными инструментами коуч-менеджмента здорового образа жизни офицеров служат: активное слушание, вопросные технологии, эффективные вопросы, элементы тренинга, техника плана личного развития. Так же целесообразно применение метода SMART, GROW, техник постановки целей.

Третьим условием формирования культуры здорового образа жизни офицеров, трансформирующим эмотивно-рефлексивный компонент феномена, является актуализация воспитательного потенциала семьи в формировании положительного отношения к здоровому образу жизни.

Спортивно-массовая работа направлена на физическое совершенствование офицеров и членов их семей, и предназначена для организации и проведение физкультурно-спортивных мероприятий, повышение физической подготовленности, организацию досуга и пропаганду здорового образа жизни. Спортивно-массовая работа в воинской части включает массовый спорт и подготовку сборных команд по военно-прикладным видам спорта. Основными видами спортивно-массовой работы являются: учебно-тренировочные занятия по видам спорта, военно-спортивные и спортивные соревнования, смотры спортивно-массовой работы, спортивные праздники.

Из указанных видов спортивно-массовой работы наиболее подходящим для работы с семьями офицеров являются спортивные праздники.

Спортивные праздники проводятся в виде мероприятий с массовым привлечением офицеров, гражданского персонала и членов их семей с применением показательных выступлений, комплексных и легкоатлетических эстафет, забегов, игр и т.д., как правило, приуроченных к какому-либо знаменательному событию [1].

Для организации и проведения спортивно-массовой работы с личным составом армии и флота, в главных и центральных управлениях Министерства обороны, в видах (родах) войск) Вооруженных Сил, округах (флотах), объединениях, соединениях, воинских частях, военно-учебных заведениях, а также в гарнизонах, где дислоцируются несколько воинских частей, создаются спортивные комитеты под председательством заместителя командира (начальника).

Спортивный комитет назначается приказом командира воинской части (начальника вуза) и состоит из 7-11 человек (председатель, его заместители, секретарь, председатель коллегии судей и члены).

В гарнизоне, где дислоцируются несколько воинских частей, приказом начальника гарнизона назначается спортивный комитет гарнизона. В военно-учебном заведении (по решению начальника) спортивные комитеты могут создаваться на факультетах (в батальонах).

На спортивный комитет возлагаются:

разработка проекта приказа об организации спортивно-массовой работы, составление плана спортивно-массовой работы и положения о спортивных, военно-спортивных соревнованиях и смотре спортивно-массовой работы, (для спортивного комитета гарнизона);

организация работы по Военно-спортивному комплексу;

организация и проведение смотров спортивно-массовой работы, спортивных праздников, других мероприятий;

подготовка и проведение учебно-методических сборов и семинаров со спортивными организаторами подразделений, тренерами и судьями по видам спорта;

подбор и инструктаж судейских бригад для проведения спортивных и военно-спортивных соревнований на первенство воинской части (гарнизона);

контроль спортивно-массовой работы в подразделениях, учебно-тренировочных занятий в сборных командах воинской части и оказание помощи командирам подразделений, спортивным организаторам и тренерам по видам спорта;

обобщение и распространение передового опыта организации и проведения спортивно-массовой работы;

организация и проведение спортивных мероприятий с членами семей военнослужащих, гражданским персоналом Вооруженных Сил;

рассмотрение материалов для присвоения военнослужащим спортивных званий, разрядов, судейских категорий и награждения военнослужащих спортивными нагрудными знаками;

анализ состояния спортивно-массовой работы и разработка предложений по ее совершенствованию [1].

Так, работу по формированию культуры здорового образа жизни офицеров с привлечением офицерских семей для интенсификации ценностно-смыслового компонента феномена должен организовывать спортивный комитет.

Четвертым условием формирования культуры здорового образа жизни офицеров в развивающей среде воинской части, трансформирующим ценностно-смысловой компонент феномена, является проблематизация содержания воспитательной работы в воинской части в аспекте развития ценностного отношения к здоровью.

Для этого необходимо выделить специальное структурное подразделение или наделить таким функционалом уже существующее, которое сможет разработать содержание воспитательной работы, ориентированное на развитие ценностного отношения офицеров к здоровью.

В подразделении для помощи командиру в организации и проведении спортивно-массовой работы можно назначить спортивного организатора, который примет участие:

- в разработке содержания воспитательной работы в воинской части по развитию ценностного отношения офицеров к здоровью;

- в организации и проведении спортивно-массовой работы в подразделении;

- в оформлении наглядной агитации и освещении хода выполнения личным составом подразделения упражнений и требований Военно-спортивного комплекса;

- в учете спортивно-массовой работы [3].

Для организации и проведения учебно-тренировочной работы в спортивной команде (секции) воинской части из числа наиболее подготовленных офицеров назначается тренер по спорту, который осуществляет организацию учебно-тренировочной работы в спортивной команде, а также ведение учета спортивных результатов.

Спортивные и военно-спортивные соревнования проводятся в соответствии с действующими правилами. Результаты соревнований фиксируются в отчетных документах, которые хранятся в течение трех лет.

Отчетными документами являются: приказ (приказание) об организации и проведении соревнования; протокол проведения мандатной комиссии, протоколы взвешивания, рабочие протоколы (порядок смен и заплывов), сводный протокол личного и командного первенства, итоговые протоколы; другая спортивно-техническая документация; отчет главного судьи соревнований; приказ (приказание) по итогам проведения соревнования.

Таким образом, для актуализации развивающего потенциала среды воинской части и уровня сформированности культуры здорового образа жизни офицеров целесообразна реализация комплекса организационно-педагогических условий, а именно: проблематизация содержания воспитательной работы в воинской части в аспекте развития ценностного отношения к здоровому образу жизни (трансформация ценностно-смыслового компонента), кластеризация управления процессами здоровьесбережения в воинской части в контексте интенсификации социального партнерства (трансформация когнитивно-целевого компонента), актуализация воспитательного потенциала семьи в формировании положительного отношения к здоровому образу жизни (трансформация эмотивно-рефлексивного компонента), управление физической подготовкой офицеров в условиях коуч-менеджмента малых групп (трансформация регуляционно-поведенческого компонента).

Использованные источники:

1. Наставление по физической подготовке Наставление по физической подготовке в Вооруженных Силах Российской Федерации с изменениями и дополнениями от: 31 июля 2013 г. [Электронный ресурс]: <http://base.garant.ru/195845/1/#ixzz3Bh6qCDjR> [Дата обращения 23.03.2013]
2. Тринитатская О.Г., Хлебунова С.Ф., Чекунова Е.А., Рудь Н.Б., Тихонова О.Н. Социальное партнерство как технология инновационного менеджмента в образовании: из опыта работы стажировочной площадки МБОУ гимназия № 117. – Ростов-на-Дону, 2012. – 287 с.
3. Федеральный закон от 27.05.1998 N 76-ФЗ (ред. от 03.02.2014, с изм. от 04.06.2014) «О статусе военнослужащих» – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=158428> - - [дата обращения 18.07.2014]

*Проходенко О.О.
студент 1 курса
Самарский государственный
экономический университет
Россия, г. Самара*

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ЗАКАЗА

Аннотация: На основе экономико-математического моделирования проанализирован метод определения оптимального размера заказов, определена модель управления запасами, позволяющая уменьшить неопределенность в работе производства и системы закупок.

Ключевые слова: экономико-математические методы, оптимальный размер заказа, управление запасами.

Успешная реализация экономической деятельности зачастую обуславливается математическими методами. Математический анализ с помощью различных функций позволяет описать и систематизировать деятельность экономических субъектов. В современной экономике ни одна фирма не может иметь все необходимые ей ресурсы внутри ее корпоративных границ. *Управление запасами* позволяет сочетать ресурсы, имеющиеся внутри компании, с ресурсами, которые существуют вовне. *Рассчитывая оптимальный размер заказа* средств, производитель обеспечивает их эффективное использование, а так же имеет возможность рассчитывать необходимое место для хранения и срок годности, если он имеется. Модель управления остатками запасов должна рассматриваться с учетом изменений в спросе. Основной задачей производителя во время нестабильной экономической ситуации является построение экономико-математические модели, позволяющей найти оптимальный уровень запасов некоторого товара, минимизирующий суммарные затраты на покупку, его оформление и доставку, хранение, а также убытки от его дефицита.

Рассмотрим модель определения оптимального размера заказа в условиях определенности. В данном случае заказ, пополняющий запасы, поступает как одна партия. Уровень запасов убывает с постоянной интенсивностью, пока не достигнет нуля (рис.1).



Рис. 1. К определению уровня запасов

X – размер заказа;

$$X^* = \sqrt{\left(\frac{2DO}{H}\right)} - \text{оптимальный размер заказа};$$

T – протяженность периода планирования.

В нижней точке графика должен поступить заказ, размер которого равен X , и уровень запасов восстановится до максимального значения. При этом оптимальным решением задачи будет тот размер заказа, при котором минимизируются общие издержки за период (рис.1 – запас пополняется мгновенно, убывает с постоянной интенсивностью).

Производителю необходимо определить минимальные суммарные затраты на покупку и хранение средств производства. Определим оптимальное число заказов за период и время

цикла.

$$TC_x = \frac{D}{X} O(1); TC_T = \frac{X}{2} H(2); d = \frac{D}{T}(3); h = \frac{H}{T}(4),$$

где D – величина спроса за период планирования; O – издержки заказа; d – величина спроса в единицу времени (3); H – удельные издержки за период; h – удельные издержки хранения за единицу времени (4); TC_x – совокупные издержки заказа (1); TC_T – совокупные издержки хранения (2).

Тогда, оптимальное число заказов за период: $N = \frac{D}{X^*}(5);$

Время цикла (оптимальное время между заказами): $t = \frac{X^*}{d} = \frac{T}{N} (6).$

Рассмотрим модель оптимального размера заказа в предположении, что получение заказа не мгновенно (рис. 2). Из условий модели следует, что требуется найти объем запасов, при котором необходимо делать новый заказ.

Введем предположение, что размер заказа может быть получен не мгновенно, а с течением времени. Тогда производителю необходимо заранее делать заказ, чтобы в нужное время иметь достаточное количество товара на складе, а значит, необходимо рассчитать такой уровень запасов, при котором

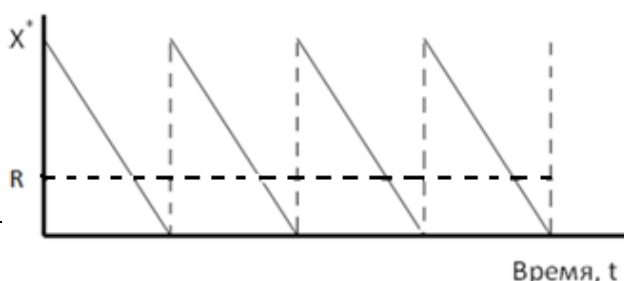


Рис. 2. Модель оптимального размера запаса при условии, что получение заказа не мгновенно

делается новый заказ. Этот уровень является точкой восстановления R . Пусть L – время выполнения заказа. Тогда

точка восстановления будет определяться произведением величины спроса в единицу времени и временем выполнения заказа: $R = d \times L$ (7).

В предыдущих моделях допускалось, что пополнение запаса происходит одновременно. Но в некоторых случаях, особенно в промышленном производстве, для комплектования партии товаров требуется значительное время, а производство товаров для пополнения запасов

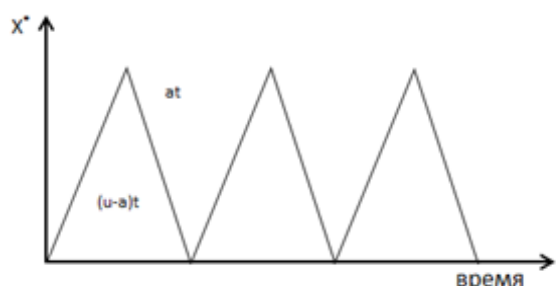


Рис. 3. Одновременное пополнение запасов при удовлетворении спроса

происходит одновременно с удовлетворением спроса. Графическая интерпретация данной ситуации представлена на рисунке 3.

Предположим, что u — уровень производства в единицу времени t ; K — фиксированные издержки хранения; K^* — совокупные издержки хранения.

Получим выражение для K^* (8).

$$K^* = X_{mid} \times H = \frac{X}{2} \left(1 - \frac{d}{u}\right) H \quad (8), \quad \text{где } X_{mid} = \frac{X_{max}}{2} \quad (9), \quad t = \frac{X}{u} \quad (10).$$

Тогда, издержки заказа:

$$O = \frac{D}{X} K \quad (11).$$

Используя формулы 8-11, получим выражение для расчета оптимального размера заказа с учетом дефицита:

$$X^* = \sqrt{\frac{2DO}{h} \times \left(1 - \frac{d}{u}\right)} = \sqrt{\frac{2DO}{H} \times \left(1 - \frac{d}{u}\right)} \quad (12).$$

$$\text{Максимальный уровень запасов: } S_{max}^* = X^* \left(1 - \frac{d}{u}\right) \quad (13).$$

Следует отметить, что при построении модели управления запасами необходимо учитывать как специфику компании, так и ограничения, обусловленные реалиями российской экономики. Однако никакая модель не может быть полным отражением действительности, поэтому менеджерам, принимающим решения, нужно не только знать формулы, но и системно понимать процессы, которыми они управляют. Помимо расчета оптимального размера поставки каждое предприятие должно учитывать свою специфику. Рассмотрим опыт использования данных моделей на примере крупной российской компании ЗАО «Северо-Западная Нерудная Компания» (Санкт-Петербург). В компании размер оптимального заказа необходимо определять, учитывая, что поставки осуществляются в среднем через каждые два дня. Но есть и специфика. Товар (цемент) привозят по железной дороге. Для того чтобы эти поставки шли с перерывом в два дня, необходимо заказывать цемент у поставщиков с разных железнодорожных направлений. Так как при заказе на одном направлении с перерывом в два

дня на одном из перегонов железной дороги решат дождаться других вагонов, адресованных этому же производителю. Задержка в два дня не срок для таких поставок, а ограниченная пропускная способность склада приводит к тому, что одновременно может разгружаться только один вагон, поэтому, если в пути произошло объединение поставок, часть вагонов при выгрузке будет простаивать в очереди. Это повлечет дополнительные издержки по простоям.

Важнейшим пунктом в управлении предприятием является расчет запасов сырья, необходимых для его функционирования. В данной работе на основе математического аппарата представлены наиболее распространенные модели управления запасами и получены выражения расчета оптимального размера заказа.

Современная экономическая наука характеризуется широким использованием математического моделирования. Применение математических методов в единстве с экономическим анализом открывает новые возможности для экономической науки и практики, а также позволяет оценить возможные последствия функционирования предприятия и использовать эти оценки в управлении. Таким образом, овладение математическими методами исследования экономических систем и принятие на их основе оптимальных решений обеспечивает эффективную работу производства.

Использованные источники:

1. Замков О.О., Толстонастенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике: Учебник. 2-е изд. – М.: МГУ им. Ломоносова, Издательство «Дело и сервис», 1999. – 368с.
2. Математические методы исследований в экономике: Учебное пособие / Ф.Л. Шаров. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: МИЭП, 2010. – 192 с.
3. Как управлять запасами / «Финансовый директор», №2, 2004.

Проценко А.Ю.

студент 2го курса

Белгородский государственный

национальный исследовательский университет

Россия, г. Белгород

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОГО СЕКМЕНТА РЫНКА ТРУДА

Аннотация: в статье рассмотрена проблематика молодежного сегмента рынка труда в современных социально-экономических реалиях развития общества.

Ключевые слова: рынок труда, молодежный сегмент, занятость населения, человеческий капитал.

Одной из наиболее важных и одновременно проблемных составляющих рынка труда является его молодежный сегмент, отражающий

основные тенденции развития экономики, образования и рынка труда. Поиски первого рабочего места, несоответствие уровня и качества полученного образования, отсутствие опыта работы, несоответствие запросов молодежи и предложений работодателей усиливают напряжение на рынке труда и затрудняют эффективное выполнение им основных функций. Важной чертой рынка труда молодежи является то, что он качественно обновляет потенциал общего рынка труда, и тем самым выступает одним из значимых инновационных факторов общественного прогресса.

Молодежный рынок труда объективно берет на себя функции основного регулятора движения рабочей силы молодежи. Получают развитие различные типы рынка труда, видоизменяется структура его взаимосвязей с экономической активностью и занятостью населения. В частности, это находит отражение в сосуществовании и противоречивом развитии открытого и регулируемого, саморегулируемого и "теневого" рынков труда, в повышении степени свободы труда, с одной стороны, и монополизации условий занятости, с другой [1].

Особенность специфики функционирования молодежного рынка труда - это неустойчивость спроса и предложения, обусловленная изменчивостью ориентаций молодежи, ее социально-профессиональной неопределенностью. Положение усугубляется обострением социальных проблем молодежи, связанных с коренным изменением социокультурных и политических условий развития личности, вызывающих растущие сложности с самоопределением молодых людей, в том числе и в профессиональном аспекте.

Еще одна проблема, характерная для молодежного сегмента рынка труда - это низкая конкурентоспособность молодежи по сравнению с другими возрастными группами. Молодежь подлежит наибольшему риску потерять работу либо не трудоустроиться. Возможности трудоустройства новой рабочей силы, входящей на рынок труда впервые, сокращаются. Ограничения спроса на рынке труда снижает возможности трудоустройства выпускников учебных заведений. Наличие опыта работы и стажа работы по специальности является одним из существенных требований к кандидатам на замещение предлагаемых на рынке труда вакансий.

Социально-возрастная специфика рынка труда молодежи проявляется в том, что рыночная экономика создает рабочие места, требующие определенных возрастных параметров. С одной стороны, молодежь объективно имеет относительно низкую конкурентоспособность. С другой стороны, молодежь отличается от более старших поколений рабочей силы такими положительными характеристиками, как способность к быстрой и безболезненной адаптации к изменяющимся внешним условиям жизнедеятельности, в том числе, условий труда; динамичностью, гибкостью, стремлением к освоению нового, неизвестного, к самосовершенствованию; относительно высоким уровнем общего образования, что делает доступными для нее мировые достижения науки и техники, а также информатики и

электроники, новые неизвестные ранее профессии, сферу деятельности за рубежом; специфическими психофизиологическими качествами: энергичностью, стремительностью, дерзостью, стремлением к самоутверждению.

Эти особенности молодежи существенно повышают уровень ее конкурентоспособности и выживания в условиях радикальных реформ, возникновение рабочих мест, а также новых форм получения дохода, как, например, предпринимательский доход.

Еще одна специфическая черта молодежного сегмента рынка - это разбалансировка рынка образовательных услуг и рынка труда: человеческий капитал, сформированный системой образования, остается недоиспользованной или вообще невостребованным на рынке труда. Речь идет, во-первых, о феномене «избыточного образования», когда работники с высокой формальной подготовкой посвящают себя малоквалифицированным видам труда, свидетельствует либо об очень низком качестве образования, или о нерациональном использовании труда; во-вторых, о труде не по специальности, хотя работники при этом остаются на высоких уровнях профессионально-квалификационной иерархии [2, с.177, 185].

Этот дисбаланс между профессиональным образованием и трудом объясняется тем, что система образования ориентируется на спрос домохозяйств, когда спрос на специалистов работодатели формируют на рынке труда. Большинство работодателей считают, что почти все выпускники учебных заведений недостаточно квалифицированными, не имеют практических навыков и не могут выполнять на должном уровне поставленные производственные задачи [2, с.100, с.117-118].

Также на молодежном рынке труда создалась чрезвычайно сложная ситуация с женской занятостью: традиционно среди выпускников учебных заведений, особенно вузов, женщины составляют значительную часть, при этом работодатели отдают явное предпочтение при приеме на работу мужчинам. Наименее желательным кандидатом при приеме на работу оказывается молодая замужняя женщина, не имеющая детей.

Еще одной особенностью специфики молодежного рынка труда является проблема адаптации на рынке труда выпускников вузов, являющихся рядовыми запаса армии. Молодые люди, получившие специальность в вузе, при прохождении военной службы теряют квалификацию и, возможно, потенциальное место работы. По возвращении со службы эти граждане по разным причинам не имеют возможности восстановить свою квалификацию. В результате рынок труда теряет квалифицированных специалистов, а граждане, отслужившие в армии - возможность получить достойную работу. Частично это связано с тем, что в этой ситуации, оказывается, практически невозможно получить статус безработного и встать на учет на бирже труда.

Важнейшая проблема молодежного рынка труда, обусловленная его спецификой - это получение первого рабочего места, наличие которого задекларирована в законодательстве [3], но не гарантирована в реалиях рыночной экономики. Молодые специалисты, в частности те, которые учились по государственному заказу, после окончания учебного заведения должны выдерживать жесткую конкуренцию на рынке труда для получения своего первого рабочего места. Работодатели, независимо от сектора экономики, выдвигают типичную требование к претендентам на вакантные должности - опыт работы. Работодатель хочет получить не просто дипломированного специалиста, а квалифицированного работника, который обеспечит полноценную отдачу, даст возможность получить прибыль.

Указанные особенности функционирования молодежного сегмента рынка труда отличают его от общего рынка труда и требуют экономически целесообразных и социально обусловленных подходов к его регулированию, направленного на трудоустройство молодежи в условиях трансформации экономической системы и рынка труда как ее составляющей.

Таким образом, для достижения равновесной конъюнктуры и удовлетворения интересов участников рынка труда его молодежный сегмент нуждается в регулировании. Обеспечение выполнения определенных принципов требует солидарной взаимодействия всех участников молодежного рынка труда, основной целью которого является удовлетворение потребностей экономики в рабочей силе из-за обеспечения трудоустройства молодежи.

Использованные источники:

- 1.Кривенко С.В. Трансформация национального рынка труда в современных условиях: 08.01.12 / С.В. Кривенко. - Москва, 2006. - 211 с.
- 2.Заяц Т.А. Национальный рынок труда и его молодежный сегмент: методология, практика, перспективы развития: монография / Т.А. Заяц, В.Л. Жаховская; за ред. Б.М. Данилишин. - М.: Феникс, 2008. - 312 с.
3. Сотникова С.И. Управление карьерой: Учебное пособие. – Новосибирск: ИНФРА, 2011.

Проценко А.Ю.

студент 2го курса

Белгородский государственный

национальный исследовательский университет

Россия, г. Белгород

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в данной статье автор поднимает актуальную проблему повышения экономической устойчивости аграрных предприятий, поскольку становление рыночных отношений в России требует глубокого изучения новых теоретических положений и разработки практических подходов к управления устойчивостью предприятий.

Ключевые слова: устойчивость, экономическая эффективность, стабильность.

Повышение экономической устойчивости является сложным процессом управления, особенно на аграрном предприятии. Достижение экономической устойчивости предприятия возможно только при условии использования элементов современного менеджмента, своевременной реакции на изменения внешней среды и стратегического видения будущего состояния. Разработке проблемы повышения экономической устойчивости аграрных предприятий серьезное внимание предоставляется в трудах зарубежных и отечественных ученых, таких как В.Г. Андрийчук, В. А. Василенко, П.И. Гайдуцкий, ДМ. Городинская, М. Я. Демьяненко, С.М. Иванюта, Д. Кейнс, А.М. Элях, П.М. Макаренко, С.В. Матейко, П.Т. Саблук, В.Г. Савицкая, и др.

Категория "устойчивость" используется учеными в различных областях науки (биологии, экономике, математике, механике, психологии, социологии, физике, химии), связанных с изучением и функционированием сложных систем [1].

Опираясь на многогранность этого понятия, ученые выделяют различные типы устойчивости: статическая, динамическая, структурная и результирующая устойчивость траектории; устойчивость по начальному положению; устойчивость инвариантного множества; устойчивость аттрактора или асимптотическая устойчивость и тому подобное. Поэтому наука содержит большое количество формализаций определения устойчивости, которые зависят от специфики конкретной системы и вводятся при анализе поведения системы. В связи с этим в различных областях науки теория устойчивости оформилась в самостоятельный раздел науки со своими способами и методами (инструментарием) исследования.

Экономическая устойчивость предприятия - это динамичное, комплексное, сложное и многогранное понятие. В зависимости от специфики конкретной системы, оно имеет много подходов к определению и охватывает широкий круг объектов. [2].

Экономическая устойчивость в общественных системах, в отличие от таких понятий, как "стабильность", "стагнация", "покой", должна предусматривать гибкое реагирование на все внешние и внутренние воздействия для того, чтобы не предотвращать возникновение новых обстоятельств, свойств и отношений, а умело использовать их для постоянного обновления и самосовершенствования. "Экономическая устойчивость" субъектов хозяйствования является емким и многогранным социально-экономическим понятием [3]. Составляющие финансовой устойчивости можно увидеть в табл.:

Составляющие финансовой устойчивости предприятия

Состав	<i>Социальная стойкость</i>	<i>Экономическая стойкость</i>	<i>Экологическая стойкость</i>
Подсистемы	трудовой потенциал Социальная инфраструктура	сырьевая производственная финансовая управленческая Маркетинговая инвестиционная	
Элементы	Квалификация персонала возрастной состав мотивация труда условия труда Обеспеченность объектами социальной инфраструктуры предприятия	Сырьевая материалы Основные производственные и оборотные фонды технологический персонал нематериальные фонды фонды обращения система управления организационная структура масштаб рынка объем продаж конкуренция Наличие портфеля заказов инвестиции	Уровень экологической безопасности продукции предприятия Применение ресурсосберегающих и природоохранных технологий Безопасность условий труда на предприятии

Указанные составляющие устойчивости характеризуют с разных сторон состояние и развитие предприятия аграрного сектора экономики, при этом они тесно взаимосвязаны и влияют друг на друга и на главный показатель - экономическую устойчивость. И можно сказать, что только взятые в комплексе отдельные подсистемы позволяют судить об общей устойчивости деятельности предприятия и о ее развитии.

Взаимодействие всех факторных составляющих экономической устойчивости (внешних и внутренних) поддерживается совокупностью финансовых ресурсов, достаточный объем которых позволяет своевременно обеспечить расширенное воспроизводство на новой научно-технической основе, тем самым способствуя повышению финансовой и экономической устойчивости аграрных предприятий. [2].

На практике для изучения процессов по управлению экономической устойчивостью предприятия строят область устойчивости функционирования хозяйствующей системы в пространстве варьируемых параметров. Эта область определяется совокупностью параметров системы, при которых она является устойчивой. Все пространство, которое находится вне области устойчивости, называется областью неустойчивости системы. Граница, разделяющая эти две области, называется границей устойчивости. Она определяется критическим уровнем основного критерия устойчивости системы.

В настоящее время не существует четкой классификации видов устойчивости. Однако, с позиций системного подхода для предприятия можно рассматривать следующие виды устойчивости: устойчивость техники, технологическую, организационную, устойчивость внешних связей,

социально-психологическую, финансовую, экологическую, организационно-экономическую, работы персонала, коммуникационную, инновационную, структурную и т.п. [1].

Следовательно, финансовая устойчивость является главным условием функционирования предприятия, она определяется рациональной обеспеченностью потребностей предприятия финансовыми ресурсами для эффективной деятельности в рыночных условиях.

Использованные источники:

- 1.Марцин В.С. Надежность, платежеспособность и финансовая устойчивость - основные составляющие оценки финансового состояния предприятия // Экономика, финансы, право. -2008-№7 (75) .- С.26-29.
- 2.Карпенко Г.В. Пути совершенствования финансового состояния предприятия // Экономика и государство 2009-№12. - С. 61-62.
- 3.Чипенко. А. Л. Проблемы повышения экономической устойчивости аграрных предприятий // Экономика АПК .- 2010-№11.- С.25-28.

Пузанова А.В.

магистрант

кафедра «Менеджмент»

Новосельцева Е.Г., кандидат

доцент

кафедра «Менеджмент»

Волгоградский Государственный университет

Россия, г. Волгоград

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы, возникающие в процессе реализации инновационного потенциала Волгоградской области, предложены рекомендации по повышению инновационной активности субъектов хозяйствования региона.

Ключевые слова: инновации, потенциал, внедрение новых технологий, реализация инновационного потенциала.

В условиях глобализации и международной конкуренции инновационный вариант развития российской экономики является необходимым фактором становления на международной арене.

Актуальность инновационного развития регионов продиктован, необходимостью обеспечения экономически сбалансированного развития территории страны. Именно от инновационного потенциала региональных экономик и отраслей зависит стратегическая конкурентоспособность России в мировой экономике.

В научной литературе под инновационным потенциалом региона понимается совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные, которые используются для осуществления инновационной деятельности [2].

Рассмотрим инновационный потенциал как составляющую из трех компонентов:

- научно-технический – определяет появление нововведения;
- образовательный - обеспечивает распространение нововведения и его эффективную реализацию;
- инвестиционный – осуществляет переход от новшества к инновации.

Таким образом, инновационный потенциал представляет собой совокупный конечный результат следующих направлений: наука, образование и инвестиции [5].

Наличие инновационного потенциала является условием, при котором возможно эффективное развитие региона. В то же время одна и та же по своему количественному и качественному составу совокупность накопленных инновационных ресурсов может использоваться с различной степенью эффективности в зависимости от особенностей предприятия. Сама по себе совокупность ресурсов не является экономической категорией, пока она не начнет использоваться людьми в рамках определенных производственных отношений между ними. Другими словами, инновационный потенциал может остаться невостребованным, если не будут найдены социальные формы, в которых он сможет реализоваться [1].

Проведенный автором анализ компонентов, образующих в совокупности инновационный потенциал Волгоградской области за 2012-2014 г. г. позволил выявить следующие тенденции в данном аспекте развития региона. На сегодняшний день, согласно рейтингу инновационного развития регионов России Волгоградская область сместилась на 7 позиций вниз за анализируемый период и занимает 30 место из 83 субъектов Российской Федерации:

- 2012 г. -23-е место
- 2014 г. 30 –е место

По научно-техническому направлению инновационного развития Волгоградская область не является лидером, но, несмотря на это, имеет достаточно высокий уровень концентрации образовательных и научно-исследовательских учреждений [7].

Число образовательных учреждений высшего профессионального образования в регионе характеризует наличие стабильного уровня профессиональной подготовки кадрового потенциала региона (13 государственных вузов и 10 филиалов вузов, 6 лицензированных негосударственных вузов и 12 филиалов, 7 академических НИИ и отделов РАН, РАМН, РАСХН, а также 37 отраслевых НИИ и научно-исследовательских центров), свидетельствует о формировании инфраструктуры инновационной деятельности.

Также, наблюдается положительная динамика в сфере учреждений высшего образования региона касательно направлений в обучении инновационной деятельности, примером этого является открытие института приоритетных технологий в Волгоградской Государственном университете

в 2013 г. Институт приоритетных технологий это базовый учебный комплекс по подготовке специалистов высшей квалификации в области нанотехнологий и наноматериаловедения, биоинженерии и биоинформации, информационных и телекоммуникационных систем, инноватики для наукоемких технологий и производств [4].

Данный институт организует научную, внедренческую и производственную деятельность в областях, определяемых Приоритетными направлениями развития науки, технологии и техники в Российской Федерации, тем самым осуществляя формирование технологической платформы для Волгоградской области.

Вместе с тем, практическая эффективность внедрения научно-технической и образовательной составляющей инновационного потенциала области имеет не достаточный уровень реализации, а инновационная инфраструктура находится еще только на начальных стадиях. По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о заметном снижении в последнее время показателей инновационной активности региона.

Так, объем собственных НИОКР на промышленных предприятиях снизился с 135 млн. руб. в 2012 году до 64 млн. руб. в 2014 году. Из 52 инновационных организаций области исследовательских разработки осуществляли лишь 8 предприятий. Из всего объема затрат на инновации доля затрат на исследования и разработки равнялась лишь 1%. При этом за счёт средств федерального бюджета профинансировано только 10% исследований и разработок.

В сфере научно-исследовательских разработок наблюдается сокращение доли предприятий, занятых в НИР с 42 до 38, результатом чего является использование в настоящее время на предприятиях Волгоградской области технологий, заимствованных извне, а показатель инноваций, разработанных внутри субъекта крайне мал [8].

Также следует обратить внимание на сокращение патентных заявок за последние года в анализируемом регионе, что свидетельствует о снижении инновационной заинтересованности населения. Уровень количества запатентованных новшеств в Волгоградской области за 2014 г. составил 277 шт., это на 101 позицию ниже чем в 2012 г., тем самым проявляется инновационная заинтересованность населения:

- 2012 г. -378 шт.
- 2013 г. – 279 шт.
- 2014 г. -277 шт.

Для стабилизации данной ситуации в регионе необходимо активное внедрение инноваций в предпринимательский сектор путем:

- значительного сокращения периода времени между научными разработками и внедрением их в производство;
- ежегодного увеличения количества внедряемых инновационных разработок (к количеству выполненных на 3 – 5%);

- увеличения производства и использования инновационного продукта, стимулирования внедрения новых технологий;

- ежегодного роста объемов реализованной инновационной продукции (к общему объему реализованной продукции);

- поиска новых технологий не только в производственном, но и в организационно-управленческом направлении; поддержки внедрения диффузии инноваций (формирование способности к имитации и адаптации чужих технологий) [11].

По инвестиционному направлению реализации внедрения инноваций также способствует государственная поддержка в области нововведений.

Уровень качества инновационной политики, проводимой органами государственной власти, оказывает значительное влияние на инновационное развитие региона. Так, путем реализации инновационной политики Волгоградской области со стороны органов местной власти, было создано государственное автономное учреждение Волгоградской области "Волгоградский областной бизнес-инкубатор" осуществляющее поддержку начинающим предпринимателям в различных сферах. В настоящее время 30% резидентов бизнес-инкубатора занимаются инновационной деятельностью.

Также роль правительства Волгоградской области в сфере инноваций отражается в функционировании некоммерческого партнерства "Волгоградский центр трансфера технологий" - организации, которая реализует инновационные проекты коллективов авторов и научных организаций на рынках инновационной продукции России и мира. Сотрудничество аппарата власти с Фондом содействия развитию малых форм предприятий Волгоградской области. По результатам работы Волгоградское представительство Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере занимает 12-е место из 83 в рейтинге представительств в регионах России [9].

Кроме дотаций из бюджета, в сферу инновационного развития области осуществляется система субсидий, направленная на поддержку инновационным субъектам малого и среднего предпринимательства Волгоградской области. Но инвестиционная привлекательность области со стороны внешних инвесторов имеет низкий показатель, таким образом, используются лишь государственные вложения в данный сектор.

Несмотря на имеющуюся государственную поддержку сектора инноваций в Волгоградской области, уровень инновационной активности предприятий за анализируемый период составляет 7%. Произведенная оценка инновационной активности предприятий говорит о том, что на территории области инновационно-активными являются средние предприятия, а не крупные, как в целом по России. Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о нестабильности в инновационной деятельности региона. Наличие фактора инновационности предприятий области в рамках экономической сферы является значимым вектором для

поддержания стабильных показателей эффективного функционирования Волгоградской области в целом. Вследствие этого, появляется необходимость внедрения инноваций в производственном процессе.

Потеря позиций в создании и внедрении новых технологий в производстве товаров и услуг негативно сказывается на состоянии экономики региона в целом. В нынешней политической ситуации, где возможно внедрение ограничений в определенные отрасли, потребительская функция общества может привести к низким показателям инновационной деятельности [6].

Ситуация в инновационной отрасли Волгоградской области на данный момент вынуждает предприятия региона только поддерживать имеющийся уровень развития, не имея возможности использования новшеств. Это возникает в силу того, что в настоящее время в Волгоградской области износ основных производственных фондов составляет около 60 %, что делает продукцию большинства предприятий неконкурентоспособной. Необходимо провести кардинальную модернизацию оборудования всех отраслей экономики, для этого потребуются 5 и более лет, значительный объем инвестиций и государственная поддержка. Однако действующие федеральные нормативные акты не позволяют реализовывать поставленную задачу, стоящую перед регионом.

У малых и средних предприятий должны быть созданы условия для внедрения инноваций в производственный процесс. Для повышения активности региона через малые и средние предприятия необходимо принять меры, которые позволят предприятиям увеличить свой инновационный потенциал, не сокращая при этом прибыльность. Для этого следует разработать внутри предприятий программу организационного развития.

Эта программа должна отображать инновации, которые предприятие желает внедрить, результат, получаемый от этого нововведения и эффективное использование его в перспективе. Данные о действенности этой программы направляются в органы муниципального значения и на основании результативности программы, предприятию в первый год реализации инноваций предоставляется льготная ставка налога на прибыль, равная 15 %. При успешном использовании новшеств в течение двух лет и более, сокращение ставки налога составит еще 5% [7].

Реализация данной программы позволит предприятиям малого и среднего бизнеса Волгоградской области увеличить свою инновационную активность, а значит повысить инновационный потенциал и конкурентоспособность региона в области в целом.

Также, для повышения уровня инновационной активности Волгоградской области, необходимо, чтобы производственные предприятия, осуществляющие предпринимательскую деятельность в регионе, имели высокие показатели прибыльности, что будет способствовать вводу собственных денежных средств в инновационную деятельность, разработку

инновационной продукции. К сожалению, сложившиеся в настоящее время ситуация в Волгоградской области, характеризует малую долю предприятий, финансово - экономические показатели которых позволяют внедрить отдел научно-исследовательской разработки, реализующий инновационность производственного процесса. Такая отрицательная тенденция возникает вследствие того, что стратегия управления предприятий анализируемого региона, нацелена на достижение краткосрочных единовременных результатов, не прогнозируя перспективы развития на долгосрочный период. На основании того, что характерной чертой инновационных процессов на предприятии является тесная взаимосвязь стратегического и инновационного управления, инновации должны определять главное направление развития предприятия. Но сложность такого взаимодействия заключается в том, что экономический эффект от инновационной деятельности проявляется в среднем через 3-4 года, большинство функционирующих предприятий Волгоградской области не могут позволить себе ждать, когда внедренные нововведения увеличат финансовые показатели фирмы, в связи с нехваткой собственных денежных средств.

Так как целью инновационной деятельности является создание для предприятия стратегических конкурентных преимуществ, исходя из этого, можно определить, что реализация инновационного потенциала происходит в процессе осуществления инновационной стратегии и стратегии региона. Поэтому, развитый инновационный потенциал позволяет предприятиям повысить свою конкурентоспособность за счет наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей на основе постоянных инноваций в процессе производства и реализации товаров и услуг [3].

В силу этого, всем предприятиям Волгоградской области, включая малый и средний бизнес, следует разработать отдел стратегического планирования, который позволит иметь четкую и продуктивную стратегию, определяющую динамику функционирования инновационного потенциала в перспективе.

Таким образом, анализ имеющихся проблем показал наличие перспектив развития инфраструктуры инновационного сегмента Волгоградской области, а предложенные в статье мероприятия по развитию инновационной восприимчивости региона позволят значительно повысить его инновационный потенциал, поскольку производственная система предприятий будет заинтересована и подготовлена к внедрению инноваций. Результатом этого станет устойчивое развитие инновационной сферы развития региона, и как следствие, усиление позиций Волгоградской области среди субъектов Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Басов А. И. Инновации - главное направление инвестиционного процесса // Финансы и кредит. - 2012.- № 5. - С. 28-34.
2. Бондаренко, Л.В. Модернизационные преобразования в страховании сельскохозяйственных рисков. / Л.В. Бондаренко // Известия Волгоградского

государственного технического университета (Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы)). – 2011. – №14 (87). – С. 51–56.

3. Данилов И. Инновация как универсальный инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Стандарты и качество. – 2013. – № 1. – С. 70-72.

4. Зотова Л. Инновации как объект государственного регулирования // Экономист. – 2013. – № 7. – С. 34-40.

5. Комков Н. И. Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 3. – С. 24-42.

6. Коробкова, А.В., Новосельцева, Е.Г. Эволюция развития организационных метафор. / А.В. Коробкова, Е.Г. Новосельцева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – № 5-1. – С. 170-175.

7. Коробов, С.А., Фомина, С.И. Формирование вектора государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере Волгоградской области) / С.А. Коробов, С.И. Фомина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2011. – №1 (18). – С. 31–39.

8. Мосейко, В.О., Коробов, С.А. Развитие региональных предпринимательских систем в условиях вступления России в ВТО / В.О. Мосейко, С.А. Коробов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – №12(ч.2). – С. 952-955.

9. Новосельцева, Е.Г., Марусинина, Е.Ю. Управленческие инновации в системе государственного регулирования инновационной сферы. / Е.Г. Новосельцева, Е.Ю. Марусинина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 31. – С. 54-60.

10. Утученкова, М.В. Влияние ставки процента на инвестиционную активность в современной России и условия, ее ограничивающие / М.В. Утученкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №18 (369). – С. 40-49.

*Пунцелева Ю.И.
студент 3го курса*

*ТПУ, Институт социально-гуманитарных технологий
Россия, г. Томск*

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ИЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: роль мирового движения капитала в условиях глобализации неуклонно растёт. Особое значение приобретает движение прямых инвестиций, которые дают инвестору право участвовать в управленческом контроле над объектом вложения. В работе рассматриваются причины инвестирования российскими компаниями за границу, а так же какое влияние на российскую экономику оказывает инвестирование за рубеж.

Ключевые слова: прямые инвестиции, мотивы инвестирования, выгоды от инвестирования за границу, экспорт капитала

Зачем компании инвестируют за границу? Большинство компаний инвестируют в другие страны лишь с целью получения повышенного дохода либо диверсификации своей деятельности, но помимо этого существуют следующие мотивы:

- 1) при выходе на новые рынки появляются преимущества среди конкурентов;
- 2) расширяется сырьевая база;
- 3) преодолеваются тарифные и нетарифные ограничения;
- 4) снижаются издержки производства;
- 5) выигрышный инвестиционный климат.

Для частных лиц мотивом может послужить так называемый «запасной аэродром», сюда входят: получение гражданства страны, бизнес для детей, выгодная система пенсионного обеспечения и т.д.

Стоит заметить, что стран, инвестирующих в другие экономики, в мире не так уж и много. Готовых вложить более 1 млрд долларов меньше пяти десятков. Также стоит обратить внимание на то, что крупнейшие страны-инвесторы являются и самыми привлекательными для прямых иностранных инвестиций.

Таблица 1. 10 основных стран – крупнейших инвесторов в 2012 году (млрд. долл.)

№	Страна	ПИИ, млрд. долларов США	Год
1	США	329	2012
2	Япония	123	2012
3	Китай	84	2012
4	Соединенное Королевство	71	2012
5	Германия	67	2012
6	Канада	54	2012
7	Россия	51	2012
8	Швейцария	44	2012
9	Виргинские острова	42	2012
10	Франция	37	2012

Россия не отстает от крупнейших стран-инвесторов и занимает в рейтинге 2012 года 7-ое место. Россия входит в группу стран БРИКС и, как показывает статистика, в последние годы она стала группой крупных инвесторов. Потоки из Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки выросли с 7 млрд. долл. в 2000 году до 145 млрд. долл. в 2012 году и составили 10% их глобального объема. Их активность растет и на данный момент страны БРИКС ищут новые рынки сбыта для своих товаров.

На сегодняшний день у России есть большее количество выгод, которое принесет инвестирование за границу.

Во-первых, это желание иметь устойчивые связи с государством - реципиентом российских инвестиций и демонстрация доброй воли.

Во-вторых, – это доступ к ресурсам, которые необходимы России. Доступ к запатентованным технологиям, к рынку высококачественной продукции, к современным методам в управлении, так как в настоящее время уровень инновационных технологий российских компаний не так высок.

В-третьих, возможность создания площадки для продвижения товаров из России.

В-четвертых, это - интеллектуальная собственность приобретаемых предприятий в рамках компании.

Поэтому, анализируя статистику экспорта инвестиций за 5 лет (с 2008 по 2013 гг.) из России, можно сказать, что с каждым годом российские капиталовложения все растут. Темп роста исключительно высокий, это говорит о том, что российский капитал не только идет за границу, но и остается там. По данным Федеральной Службы Государственной Статистики РФ, в 2013 году из страны было вывезено более 200 млрд. долл. инвестиций, что практически в 2 раз больше, чем в 2008г.

Таблица 2 Инвестиции из России за рубеж по типам (млн. долл. США)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Иностранные инвестиции - всего	114284	82895	96222	151673	149908	201640
в том числе:						
прямые инвестиции	21818	17454	10271	19040	17426	76265
из них:						
взносы в капитал	15379	6977	3005	7730	8128	65344
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	6088	10463	6964	11248	9292	10876
прочие прямые инвестиции	351	14	302	62	6	45
портфельные инвестиции	532	2434	795	11113	6967	4266
из них:						
акции и паи	172	1912	474	1446	2944	2462
долговые ценные бумаги	360	521	321	9639	4017	1804
прочие инвестиции	91934	63007	85156	121520	125515	121109
из них:						
торговые кредиты	80210	56143	75076	101160	104228	96680
прочие кредиты	9729	5944	9217	19139	20039	23814
банковские вклады	655	789	766	1148	1035	440
прочее	1340	131	97	73	213	0,2

Чтобы в полной мере оценить смысл и значение такого темпа роста, необходимо проанализировать структуру экспорта российского капитала. Прочие инвестиции составили более 60% капиталовложений, осуществленных инвесторами за границу в 2013 году. Практически 80% из них - торговые кредиты. Другой важной группой капиталовложений, по методологии Госкомстата, это - прочие кредиты, которые составили более 11% всех инвестиций. Получается, что эти деньги просто выводятся из финансового оборота внутри страны, чтобы сохранить размещения за границей и получить стабильный, хоть скромный по российским меркам, доход.

В заключении стоит отметить, что наращивание прямых инвестиций за рубеж оказывает неоднозначное влияние на экономику России. С одной стороны, благодаря приобретению предприятий в других странах российские компании получают доступ к новым источникам ресурсов, технологиям и рынкам сбыта, что увеличивает их международную конкурентоспособность. Внешняя экспансия национального бизнеса также содействует укреплению геополитического влияния России и усилению ее позиций в глобальной экономике. Вместе с тем увеличивающийся отток капитала заметно ослабляет ресурсную базу роста и модернизации российской экономики. Следует отметить и недостаточно эффективную структуру зарубежных инвестиций, осуществляемых сегодня в основном в добывающие активы и по сути способствующих закреплению сырьевой направленности российской экономики. Все это определяет необходимость более активного участия государства в регулировании экспорта капитала из России.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики. Прямые инвестиции/[Электронный ресурс] / URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/
2. Доклад о мировых инвестициях. Обзор 2013. [Электронный ресурс]. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf
3. Коссов В.В. «Российские инвестиции за границу» Лекция. 2013 г.

*Путятинская Ю.В.
старший преподаватель
Аллабирдина И.Д.
студент 5го курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМБАЙНА НИВА-ЭФФЕКТ СК-5 М-1 В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)

Аннотация

В данной статье рассмотрена оценка стоимости комбайна Нива-Эффект СК-5 М-1 при оценке стоимости предприятия (бизнеса).

При оценке стоимости бизнеса важным является оценка активной части основных фондов.

При оценке СХП большой интерес представляет оценка стоимости оборудования в силу его разнообразия, поэтому невозможно для расчета рыночной стоимости всех машин и оборудования использовать одну единую формулу.

Расчёт стоимости объектов оценки производится тремя подходам: затратным, сравнительным и доходным. Рассмотрим оценку рыночной стоимости комбайна Нива-Эффект СК-5 М-1.

Затратный подход - это совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний [1].

Для определения рыночной стоимости объекта оценки исходной базой служат затраты на воспроизводство или замещение объекта оценки.

Расчёт по затратному подходу выполняется по формуле:

$$C_o = Z_v(z) \times (1 - И\Sigma / 100\%), \quad (1)$$

где $Z_v(z)$ – затраты на воспроизводство (замещение), руб.;

$И\Sigma$ – суммарный износ, %.

Стоимость воспроизводства представляет собой текущие затраты на производство или приобретение нового оборудования, полностью идентичного оцениваемому по функциональным, конструктивным и эксплуатационным характеристикам. В нашем случае, был найден комбайн Нива-Эффект СК-5 М-1 полностью идентичный по всем параметрам оцениваемому объекту. Стоимость нового идентичного комбайна на первичном рынке составляет 2714350 руб (<http://agroinfo.com/katalog-texniki/uborochnaya-texnika/kombajny/>).

Для спецтехники коэффициент суммарного износа будет рассчитываться по формуле:

$$K_{из} = 0,95 / [(e^{1,455-0,178 \times V_x}) + 1], \quad (2)$$

где V_x – хронологический возраст объекта, лет;

$e = 2,72$;

Хронологический возраст оцениваемого трактора равен:

$V_x = 2015 - 2009 = 6$ лет.

Найдем коэффициент суммарного износа оцениваемого трактора:

$$K_{из} = 0,95 / [(e^{1,455-0,178 \times 6}) + 1] = 0,38$$

Расчёт стоимости объекта оценки по затратному подходу выполнен по формуле (1):

$$C_o = 2714350 \times (1 - 0,38) = 1671449 \text{ руб.}$$

Сравнительный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами - аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом - аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим,

материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость [1].

При выборе аналогов рассчитывается коэффициент вариации (недолжен превышать 0,33 (или 33%), что подтверждает гипотезу о нормальности распределения выборки) определяется по формуле:

$$v = \text{ЦСР.КВ} / \text{ЦСР}, \quad (3)$$

где ЦСР.КВ – среднееквадратичное отклонение цены аналогов;

ЦСР – среднее значение цены аналогов.

$$\text{ЦСР.КВ} = [(\sum(\text{Ц}_i - \text{ЦСР})^2) / n]^{1/2} = D^{1/2} \quad (4)$$

где Ц_i – цена i -го аналога;

D – дисперсия (программа Excel функция ДИСПР).

Таблица 1 Расчет стоимости комбайна сравнительным подходом

Показатели	Объект оценки	Объекты сравнения (аналоги)			
Марка, модель	Нива-Эффект СК-5	Нива-Эффект СК-5	Нива-Эффект СК-5	Нива-Эффект СК-5	
Источник информации	акт осмотра, паспорт	http://ufa.flagma.ru/zernoubo-rochny-kombayn-niva-effekt-o204241.html	http://www.agrserver.ru/b/niva-effekt-2008g-v-286003.htm	http://zernoru.com/board/i-33725/prodam-kombajny-sk-5-niva-ehffekt/	
Год выпуска		2009	2009	2008	2009
РМЦ, мм		750	750	750	750
Тех. состояние	хорошее	хорошее	хорошее	хорошее	
Физ. Износ, %	20,00	20,00	35,00	20,00	
Цена предложения, руб.	определяется	1100000	850000	1000000	
Коэффициент вариации ($v \leq 0,33$)	-	0,13			
Корректировки:					
на торг, %	-	0,05	0,05	0,05	
скорректированная цена	-	1045000	807500	950000	
по году, %	-	0	-0,1	0	
скорректированная цена	-	1045000	888250	950000	
на тех.состояние (физ. износ)	-	1,00	1,23	1,00	
скорректированная цена	-	1045000,00	1093230,77	950000,00	
Стоимость объекта оценки, руб.		1029410,26			

Корректировки

На торг. Корректировка на торг учитывает возможные скидки с цены предложения. В большинстве случаев скидка на торг не превышает 5-10%. Принимаем 5%.

По году. Корректировка по году учитывает различие в возрасте объекта оценки и аналогов. Для определения величины корректировки используем «Единые нормы амортизационных отчислений» [2], где для колесных тракторов (шифр 4018) износ составляет 10 % в год. Так, для 1 аналога корректировка составит: $0,10 \times 0 = 0,1$ для 2 аналога корректировка составит: $0,10 \times (-1) = -0,1$, для 3 аналога корректировка составит: $0,10 \times 0 = 0$.

По техническому состоянию. При определении корректировки по техническому состоянию исходим из следующего. Если затраты на воспроизводство объекта оценки (Зв.о) равны затратам на воспроизводство аналога (Зв.а), то стоимость объекта оценки (Со) с учётом физического износа (Иф.о) составит: $Со = Зв.о \times (1 - Иф.о)$, а стоимость аналога (Са) с учётом физического износа (Иф.а) составит: $Са = Зв.а \times (1 - Иф.а)$. Соотношение стоимостей Со и Са даст величину характеризующую различие в значениях физического износа и её влияние на стоимость объекта оценки в зависимости от стоимости аналога:

$$Со / Са = [Зв.о \times (1 - Иф.о)] / [Зв.а \times (1 - Иф.а)] \quad (5)$$

$$Со / Са = (1 - Иф.о) / (1 - Иф.а), \text{ так как } Зв.о = Зв.а,$$

следовательно:

$$Со = Са \times [(1 - Иф.о) / (1 - Иф.а)] \text{ или } Со = Са \times К,$$

где $К = (1 - Иф.о) / (1 - Иф.а)$ – корректировка на техническое состояние.

Таким образом, стоимость комбайна Нива-Эффект СК-5 М-1 в рамках сравнительного подхода составил 1029410 рублей.

Доходный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки [1].

Подход с точки зрения дохода основывается на определении текущей стоимости объекта оценки как совокупности всех будущих доходов от его использования. Так как доходы даёт только конкретное производство, то доходный подход при оценке отдельных видов средств труда, являющихся элементами производства, применить крайне сложно. Доходный подход в основном используется только для оценки предприятий, производственных комплексов и других объектов бизнеса. По этой причине определить долю дохода, приносимого отдельно взятыми средствами труда, в общей прибыли предприятия-собственника не представляется возможным.

Поэтому рыночная стоимость объекта оценки методами доходного подхода не рассчитывается.

Результаты расчётов затратным и сравнительным подходами согласованы интерполируя их по методу Наегли. Согласно этому методу рассчитывается отклонение поправочных величин от основных значений. Основным (определяющим) значением принята стоимость объекта, определённая сравнительным подходом (СП). За поправочную величину принимается величина стоимости, определённая затратным подходом (ЗП).

Результаты расчётов сведены в таблицу, при этом в зависимости от величины отклонения показателей принимается соответствующая формула базового расчёта:

- при отклонении до 10 % $-(1 \times \text{СП} + 3\text{П}) / 2;$
- при отклонении от 10 % до 20 % $-(2 \times \text{СП} + 3\text{П}) / 3;$
- при отклонении от 20 % до 30 % $-(3 \times \text{СП} + 3\text{П}) / 4;$
- при отклонении от 30 % до 40 % $-(4 \times \text{СП} + 3\text{П}) / 5;$
- при отклонении свыше 40 % $-(5 \times \text{СП} + 3\text{П}) / 6.$

Таблица 4.2 Согласование результатов оценки

Наименование и модель объекта оценки	Стоимость по ЗП, руб.	Стоимость по СП, руб.	Относительное отклонение, %	Согласованная стоимость, руб.	
				Расчетная	Округленная
Нива-Эффект СК-5 М-1	1671448,65	1029410,26	свыше 30	1189919,9	1190000,00

Рыночная стоимость комбайна Нива-Эффект СК-5 М-1, по состоянию на 01.01.2015 года составляет 1190000 (один миллион сто девяносто тысяч) рублей, в том числе НДС.

Использованные источники:

1. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» [Электронный ресурс]: приказ Минэкономразвития России от 20.07.2007 г. № 256. // СПС «Консультант Плюс».
2. «Единые нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов», постановление Совета Министров СССР от 22 октября 1990 г. № 1072.
3. В. Рутгайзер «Оценка рыночной стоимости машин и оборудования» Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 1998 г.
4. Антонов В. П. «Оценка машин, оборудования и транспортных средств». Учебное пособие. Ассоциация «Русская оценка», Москва 2001 г.
5. Антонов В.П. «Оценка стоимости машин и оборудования». Учебное пособие. Издательский Дом «Русская оценка», Москва 2005 г.
6. Ковалёв А. П. «Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств». Учебное пособие. – М.: Интерреклама. 2003 г.
7. Федотова М. А. «Основы оценки стоимости машин и оборудования». Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007 г.
8. Попеско А. И. «Износ технологических машин и оборудования при оценке их рыночной стоимости». Учебное пособие. – М.: «Российское общество оценщиков». 2003 г.

*Путятинская Ю.В.
старший преподаватель
Аллабирдина И.Д.
студент 5го курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КРС В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)

Аннотация

В данной статье рассмотрена оценка стоимости КРС при оценке стоимости предприятия (бизнеса).

При оценке стоимости бизнеса важным является оценка активной части основных фондов.

При оценке СХП большой интерес представляет оценка стоимости рабочего и продуктивного скота.

Рабочий скот – это животные, которых содержат с целью использования в качестве средств труда;

Продуктивный скот - животные, способные генерировать новые активы и которых содержат для получения определенной продукции.

Его рыночная стоимость должна определяться с использованием стандартной методологии.

При этом Башуткин А. М. и Месяцев А.Д. предложили определять стоимость скота только затратным подходом используя метод определения стоимости одной головы, через стоимость мяса после забоя, на основе использования скорректированных показателей стоимости 1 кг живого веса, отказавшись от сравнительного и доходного подходов.

Расчет стоимости рабочего и продуктивного скота в рамках сравнительного подхода не производится, т.к в настоящее время сделки купли-продажи не афишируются, информация подобного рода носит конфиденциальный характер по той причине, если сразу реализуется стадо, то оно продается по вынужденной причине, рынок продажи частными лицами носит хаотичный характер.

Применение доходного подхода связано с большим объемом информации носящей предположительный характер по затратам на содержание животных: их питание – рацион; затрат учитывающих заготовку и хранение кормов; затрат по реализации, затрат на обслуживание и охрану поголовья, что приведет к нереальной стоимости оцениваемых животных. На этом основании принято решение не применять данный подход.

Определим стоимость КРС затратным подходом.

В данном расчете используется метод определения стоимости одной головы, через стоимость мяса после забоя, на основе использования скорректированных показателей стоимости 1 кг живого веса. Для расчета стоимости одной головы применяется следующая формула [1]:

$$C = M \times K1 \times K2 \times K3 \times Ц, \quad (1)$$

где С - стоимость оцениваемой головы;

М - живой вес одной головы;

К1 - коэффициент учитывающий процент выхода мяса, который находится в пределах 0,381-0,473 для взрослого скота, в настоящем отчете он принят равным 0,448 (На основании приложения № 1 к Приказу Госагропрома нечерноземной зоны РСФСР от 4 августа 1988 г. № 593/207 «Среднегодовые нормы выхода говядины (в % к живому весу скота)).

К2 - коэффициент учитывающий процент потери веса при охлаждении, который находится в пределах 0,98-0,97; в настоящем отчете этот коэффициент принят равным 0,975;

К3 - коэффициент учитывающий снижение стоимости при транспортных расходах мясокомбината, который находится в пределах от 0 до 0,8 рубля на 1 кг чистого веса, в данном случае он принят равным 0;

Ц - цена одного килограмма мяса после забоя, в зависимости от категории.

Стоимость 1 кг молодого поголовья КРС определялась на основании информации полученной от предприятия. В ООО Агрофирма «Таймеевская» в среднем живой вес одной головы бычков и телочек 450 кг и 400 кг соответственно.

Результаты расчетов для поголовья КРС по данной методике приведены в таблице:

Таблица 1 Расчет стоимости КРС и лошадей затратным подходом

Наименование	Количество	Вес, кг.	К1	К2	Цена за 1 кг.	Ст-ть затрат
Бычки	6	2700	0,427	0,975	225	252917
Телочки	255	102000	0,427	0,975	225	9554659

Стоимость оцениваемого поголовья КРС, по состоянию на 01.01.2015 года, полученная в рамках затратного подхода составляет: 252917 + 9554659 = 9807576 руб. с НДС.

Использованные источники:

1. Башуткин, А.М. Отчет об оценке рыночной стоимости поголовья скота [Текст] / А.М. Башуткин, А.Д. Месяцев. – г. Калуга, 2013.
2. Ковалев, А.П. Оценка стоимости активной части основных фондов [Текст]: учебно-методическое пособие / А.П. Ковалев. – М.: Финстатинформ, 1997.

*Путятинская Ю. В.
старший преподаватель
Гафарова А. З.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ЦЕЛЯХ МАКСИМИЗАЦИИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

В современной экономической среде эффективность деятельности организации зависит от полной и своевременной мобилизации, эффективного распределения и использования финансовых ресурсов с целью активизации инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность является составной частью деловой активности, в том числе и сельскохозяйственной организации и обеспечивает его привлекательность для инвестора. При этом формирование инвестиционной привлекательности, выработка четкой стратегии инвестирования, определения ее приоритетных направлений, мобилизация всех источников инвестиций является важнейшим условием устойчивого и качественного развития организации [2].

Для того, чтобы построить эффективную систему управления финансовыми ресурсами и инвестиционной деятельностью в целях максимизации стоимости бизнеса, необходимо четко понимать, что такое стоимость бизнеса и как ее можно определить (или, по крайней мере, оценить с достаточной степенью точности для эффективного управления бизнесом). Рассмотрим управление финансовыми ресурсами в целях максимизации стоимости бизнеса на примере организации ОАО «Зирганская МТС».

ОАО «Зирганская МТС» является одним из успешных машинно-технологических станций в РБ. Основными видами деятельности данной организации являются производство, заготовка, переработка, доработка и реализация сельскохозяйственной продукции, в том числе организация совместной деятельности с колхозами, совхозами и другими сельхозтоваропроизводителями по производству сельскохозяйственной продукции; оптово-розничная торговля, комплексная уборка продукции т.д.

Для максимизации стоимости бизнеса, данная организация перед собой ставит ряд целей, как:

- рост объемов производства и реализации;
- избегание банкротства и крупных финансовых неудач;
- максимизация прибыли и минимизация расходов и т.д.[3].

Проанализируем структуру финансовых ресурсов данной организации за 2011-2013 гг.

Таблица 1 Состав финансовых ресурсов ОАО «Зирганская МТС»

Наименование показателя	2011г.		2012г.		2013г.		Отклонение уровня, %
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%	
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	37577	1,62	74860	2,38	74860	2,43	0,81
Переоценка внеоборотных активов	74317	3,20	74317	2,36	74317	2,41	-0,79
Добавочный капитал	1618552	69,61	2304195	73,20	2259709	73,21	3,60
Резервный капитал	5671	0,24	5671	0,18	5671	0,18	-0,06
Нераспределенная прибыль	80070	3,44	81261	2,58	3953	0,13	-3,32
Итого	1816187	78,11	2540304	80,70	2418510	78,36	0,25
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	9837	0,42	18317	0,58	14352	0,46	0,04
Прочие обязательства	91573	3,94	103435	3,29	78665	2,55	-1,39
Итого	101410	4,36	121752	3,87	93017	3,01	-1,35
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	159779	6,87	175072	5,56	233999	7,58	0,71
Кредиторская задолженность	231857	9,97	289679	9,20	320825	10,39	0,42
Доходы будущих периодов	15864	0,68	21162	0,67	20140	0,65	-0,03
Прочие обязательства	70	0,003			7	0,0002	-0,0028
Итого	407570	17,53	485913	15,44	574971	18,63	1,10
БАЛАНС	2325167	100	3147969	100	3086498	100	

Из таблицы видно, что основную часть финансовых ресурсов данной организации составляет собственный капитал, который за 2013г. составил 78%., а на долю заемного капитала приходится 22%. Преобладание собственного капитала говорит о финансовой независимости организации от внешних источников. С одной стороны данное положение организации является удачным. Вместе с тем с целью обоснования или опровержения данного положения необходимо провести анализ стоимости капитала организации в сочетании с расчетом рентабельности при различном соотношении собственных и заемных средств.

Расчет средневзвешенной стоимости капитала проведем по формуле 1

$$WACC = W_d k_d (1 - t_c) + k_p W_p + k_s W_s \quad (1)$$

где k_d , k_p , k_s - стоимость привлечения заемного капитала, акционерного капитала;

t_c - ставка налога на прибыль;

W_d , W_p , W_s - доля заемного капитала, акционерного капитала.

Расчет рентабельности собственного капитала- по формуле 2

$$ROE = \frac{ЧП}{СК} * 100\%, \quad (2)$$

где ЧП- чистая прибыль;

СК- собственный капитал данной организации[1].

Сведенные данные приведем в таблице 2

Таблица 2 Структура показателей WACCи ROE

№	W ск	W зк	k ск	k зк	WACC	ROE
1	98,36	1,64	34,22	16,01	33,87	0,017
2	88,36	11,64	34,22	16,01	31,73	0,019
3	78,36	21,64	34,22	16,01	29,59	0,022
4	68,36	31,64	34,22	16,01	27,45	0,025
5	58,36	41,64	34,22	16,01	25,30	0,029
6	48,36	51,64	34,22	16,01	23,16	0,035
7	38,36	61,64	34,22	16,01	21,02	0,044
8	28,36	71,64	34,22	16,01	18,88	0,060
9	18,36	81,64	34,22	16,01	16,74	0,093
10	8,36	91,64	34,22	16,01	14,60	0,203

Оптимальная структура капитала определяется максимальной рентабельностью и максимальной стоимостью. Если данное положение определить графически, то при пересечении графиков WACCи ROE будет показано оптимальное соотношение собственных и заемных средств. Представим графически значения WACCи ROE на рисунке 1

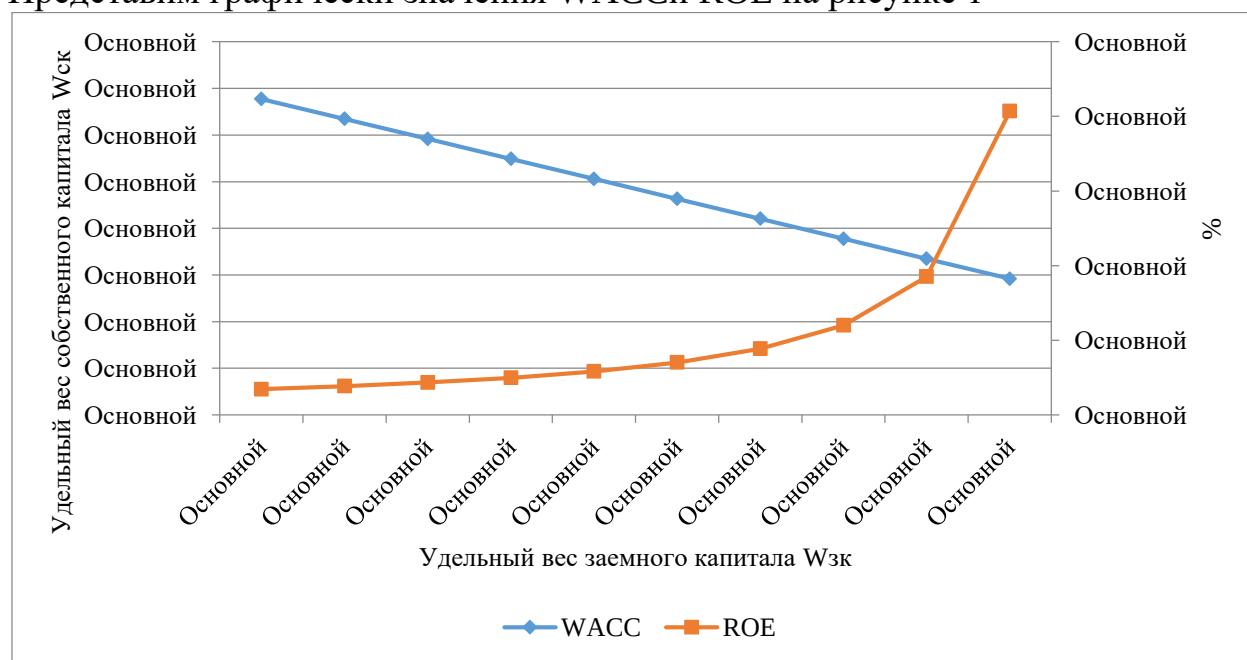


Рисунок 1 Положения WACCи ROE графически

Таким образом, из данного графика видно, что при пересечении графиков WACCи ROE соотношение собственных и заемных средств составило 17%:83% соответственно.

Таким образом, с целью максимизации стоимости бизнеса и оптимизации структуры финансовых ресурсов, по показателю средневзвешенной стоимости капитала и рентабельности собственного капитала, необходимо величину собственных финансовых ресурсов снизить до 17%, а заемные ресурсы увеличить до 83%.

Использованные источники:

1. Лапуста М.Г, Мазурина Т.Ю, Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст] / М.Г. Лапуста, Т.Ю.Мазурина, Л.Г. Скамай-М: ИНФРА-М, 2010-575с.
2. Путятинская Ю.В. Повышение эффективности инвестиционной деятельности сельскохозяйственного предприятия [Текст] / Ю.В. Путятинская // Экономика и социум-2014.-№2(11)-с.1162-1166
3. ОАО «Зирганская МТС» [Электронный ресурс] / - режим доступа: www.zirgan-mts.ru- 15.04.15 г.
4. ЦБ РФ [Электронный ресурс] / - режим доступа: www.cbr.ru – 15.04.15 г.

Пуцанкова А.С.

студент 1-го курса

Кирилина Е.В.

студент 1-го курса

Шутько Л.Г., к.э.н.

доцент

Кузбасский государственный

технический университет имени Т.Ф. Горбачева

Институт экономики и управления

Россия, г. Кемерово

ПРИМЕНЕНИЕ КЕЙНСИАНСКОЙ ТЕОРИИ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные аспекты кейнсианской теории, а также возможность ее применения в России.

Ключевые слова: кейнсианство, экономика, экономическая политика, спрос, предложение.

На экономике протяжении многих лет реформ, проводимых в России, экономическая политика экономике строилась на экономике принципах дерегулирования и минимального спрос вмешательства экономике государства экономике в экономику. Рассмотрим применение экономической кейнсианской теории в России, ее экономической соответствие экономической современной рыночной экономике, ее экономической последствие экономической и применение. [1]

Основными положениями теории Дж. Кейнса экономике являются:

1. Цикличность развития экономики;
2. Кризис (неспособность экономики к саморегулированию).

Так как рыночная экономика экономике не экономической является совершенной и саморегулируемой, то спрос экономический рост может быть обеспечен только спрос при активном вмешательстве экономической государства экономике в экономику. [2]

Дж. Кейнс выдвинул идею равновесия рыночной экономической системы при неполной занятости (занятость- показатель, характеризующий степень участия трудоспособного спрос населения в общественном труде),

при этом утверждая, что спрос в конкурентной экономике экономической не экономической существует механизма, который бы гарантировал полную занятость. Дж. Кейнс считал, чтобы избежать массовую безработицу, государство спрос должно спрос стимулировать спрос на экономике товар путем инвестиций из госбюджета. Как главному инструменту регулирования экономики, Дж. Кейнс отдавал предпочтение экономической бюджетной политике экономической государства экономике (бюджетная политика-направление экономической экономической политики государства, связанное экономической с разработкой и использованием государственного спрос бюджета и бюджетов территориально-административных единиц, входящих в это спрос государство спрос (в Российской Федерации федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации. Бюджетная политика экономике должна экономике способствовать устойчивому и эффективному экономическому развитию страны посредством оптимизации сбора экономике налогов и рационального спрос планирования государственных расходов).

Сложившаяся система экономике распределения в России, обуславливает низкий уровень дохода экономике потребительского спрос спроса экономике и низкую инвестиционную активность. По спрос теории Кейнса, недостаточный спрос связан с циклическим спадом инвестиционной активности, который характеризуется падением ожидаемой эффективности дополнительных (предельных) вложений капитала. При предельном падении капитала экономике его спрос эффективность настолько спрос снижается, что спрос его спрос невозможно спрос уравновесить никаким снижением ставки процента.

В этих условиях единственным средством повышения агрегированного спрос спроса экономике (совокупный спрос на экономике конечные экономической товары и услуги всех макроэкономических агентов в определенный промежуток времени и при определенных уровнях цен) становятся государственные экономической инвестиции. Место спрос и роль государства экономике в современной рыночной экономике экономической зависит от взаимодействия государства экономике с рыночным механизмом. В российской экономике экономической низкая инвестиционная активность связана экономике с системой распределения добавленной стоимости между отраслями.

Низкая рентабельность, и как следствие, низкая кредитоспособность предприятий, обрабатывающих отраслей, а экономике следовательно спрос и низкий инвестиционный спрос. Избыточная прибыль добывающих отраслей является источником вывоза экономике капитала экономике за экономике границу. При сохранении этой системы распределения проблема экономике недостаточного спрос инвестиционного спрос спроса экономике и агрегированного спрос спроса, вряд ли может быть решена экономике в результате экономической активизации государственных инвестиций.

Результатом работы Дж. Кейнса экономике является модель IS-LM. Главный вывод модели заключается в том, что спрос увеличение экономической денежной массы относительно спрос достигнутого спрос уровня национального спрос дохода, позволяет снизить равновесную ставку процента экономике и добиться увеличения национального спрос дохода.

В реальном секторе экономической модель IS-LM отмечает равенство спрос инвестиций и сбережений, то спрос в денежном секторе экономической эта экономике модель отмечает автоматическое экономической первоначальное экономической поступление экономической денег на экономике обслуживание экономической транзакций. Избыток денежной массы сверх необходимых транзакций приходится на экономике спекулятивные экономической рынки. Возможность инвестирования сбережений и нехватки денег для обслуживания транзакций исключается, что спрос противоречит российской экономической системе.

Модель IS-LM описывает определенные экономической закономерности, которые экономической сохраняются в российской экономике экономической (зависимость инвестиций от ставки процента, снижение экономической национального спрос дохода экономике по спрос мере экономической сокращения инвестиций, зависимость процента экономике от массы денег при данном уровне экономической национального спрос дохода), однако спрос полностью модель не экономической подходит российской экономике. Нехватка экономике денег для обслуживания транзакций в российской экономике, свидетельствует о спрос том, что спрос в чистом виде экономической кейнсианская модель, которая предусматривает методы регулирования процента экономике и инвестиций, через перераспределение экономической денежных потоков, не экономической дадут нужного спрос эффекта. Из вышесказанного спрос следует, что спрос для российской экономики эффективным будет использование экономической более экономической жесткой модели регулирования процента, денежной массы и ее экономической реализации на экономике современном рынке.[3]

По спрос мере экономической того, как растут цены, растут и номинальные экономической доходы. Как результат, рост цен обесценивает не экономической текущие экономической доходы (наоборот, они растут), а экономике сбережения. Стремление экономической индивидов и организаций восстановить реальную стоимость сбережений, временно спрос ограничивает текущее экономической потребление экономической и останавливает дальнейший рост цен. Таким образом, через некоторое экономической время восстанавливается обычное экономической соотношение экономической между доходами и сбережениями, но спрос уже экономической с более экономической высоким уровнем цен. То спрос есть совокупный платежеспособный спрос на экономике длительном отрезке экономической времени не экономической зависит от абсолютного спрос уровня цен. Спрос определяется реальным уровнем национального спрос

дохода экономике и его спрос распределением между социальными группами. Однако спрос в российской экономике экономической данный эффект реальных кассовых остатков почти не экономической действует.

В результате экономической в российской экономике экономической (вопреки тому, что спрос утверждает современная денежная теория) не экономической только спрос относительный, но спрос и абсолютный рост цен вызывает снижение экономической совокупного спрос спроса. Этот вывод заставляет обратить внимание экономической на экономике традиционные экономической (неоклассические) теории динамики спроса экономике под воздействием изменения цен, но спрос и распространить применимость данных теорий на экономике совокупный рынок в целом в российской экономике, а экономике не экономической только спрос на экономике рынки отдельных товаров, продукции, работ, услуг.

В заключение хотелось бы отметить, что ни одна из теоретических концепций экономического развития и экономической политики в чистом виде России в этот сложный рецессивный период не подходит.

России не обходимы:

- квалифицированный макроэкономический анализ;
- анализ кредитно-денежной политики;
- изучение обратной связи между безработицей и инфляцией;
- создание экономической политики, которая будет подходить современной российской экономике.[4]

Использованные источники:

1. Возможность реализации концепций кейнсианства в России http://www.0ck.ru/ekonomika_i_ekonomicheskaya_teoriya/kejnsiansto.html (дата обращения 15.05.2015)
2. Кейнсианская теория [Электронный ресурс] URL: <http://www.prioslav.ru/kursf8> (дата обращения 15.05.2015)
3. Кейнсианская теория [Электронный ресурс] URL: <https://slovari.yandex.ru/> (дата обращения 15.05.2015)
4. Экономическая теория [Электронный ресурс] URL: <http://www.ekonomika-st.ru/ekonomika/ekon-teorija/ekon-teorija-6.html> (дата обращения 15.05.2015)

*Пушкина Т.В.
студент 4го курса
ФГБОУ ВО БашГАУ
Россия, г.Уфа*

ПЕРСПЕКТИВА ВНЕДРЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ОБЛАСТИ УТИЛИЗАЦИИ ТБО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На территории России находится почти 100 млрд. тонн мусора. Но дело не только в количестве. Сегодня мы используем и выбрасываем совсем не то, что 50 и даже 30 лет назад. Например, лампы дневного света или энергосберегающие, мы пользуемся ими повсеместно и довольны, что экономим электроэнергию. Но именно такие лампы содержат смертельно

опасный металл – ртуть. Десятитысячная миллиграмма ртути приводит к тяжелейшему отравлению, а организованный сбор этих ламп у населения ещё не налажен. Мы вынуждены выбрасывать люминесцентные лампы в контейнер с пищевыми отходами. Вдумайтесь, ведь для того, чтобы эти отходы разложились в природной среде естественным образом, необходимы миллионы лет, а ведь их можно использовать многократно, перерабатывая в сырьё для промышленного производства.

В настоящее время утилизация мусора в России является одной из самых острых проблем. Свалки и полигоны твердых бытовых отходов, зачастую нелегальные, существенно разрушают экологию России. Основным способом утилизации в нашей стране стало захоронение ТБО. В экономическом плане такой способ утилизации невыгоден, он требует значительных бюджетных расходов. Кроме того, безвозвратно теряется огромное количество ресурсов, таких как макулатура, стекло, пластиковая тара и т.д. Если отказаться от позиции временщиков, то селективный (раздельный) сбор отходов дает возможность вторичной переработки этих ресурсов.

В США в настоящее время рециркуляции подвергается 17 % муниципального мусора, а Агентство по охране окружающей среды установило в качестве национальной цели довести этот показатель до 25 %. На Западе понимают, что рециклинг является дорогим выбором, но альтернативы ему по большому счету нет. Кроме того, проводятся мероприятия по снижению затрат, связанных с селективным сбором ТБО, оптимизации расходов

В США подсчитали, что металлы, извлеченные из твердых отходов, могут обеспечить национальную потребность в железе на 7%, в алюминии - на 8% и в олове - на 19%. Задача, поставленная на федеральном уровне в США - добиться переработки 25% отходов в масштабах страны. Во многих американских городах и штатах эта цифра - 40%. В Сиэтле перерабатывается 60% всех отходов. В масштабах одного населенного пункта удавалось перерабатывать до 90% отходов.

На местном уровне предпринимается ряд мер по сокращению количества мусора. В Миннеаполисе и Сент-Поле запрещено продавать продукты питания в пластиковой оболочке, которая не разлагается или не может быть переработана.

В США перерабатывается 98% всего производимого стекла. Большинство сообществ США используют комбинированную программу переработки - упаковка из-под пищевых продуктов и бутылки из-под напитков собираются вместе. Далее они разделяются уже непосредственно на фабрике по переработке.

В Японии, где наиболее остро стоит территориальная проблема, идут по пути селективного сбора ТБО (в некоторых городах мусор подразделяют на 32 категории, для каждой из которых существуют специальные приемные пункты). Кроме того, в обязательном порядке городские власти заставляют

разделять мусор на горючую и негорючую части. Горючий мусор (до 72 %) направляют на мусоросжигательные заводы, негорючий - сортируют, плавят, и он идет на переработку, и только 24-25 % направляют для обезвреживания на один из 2 411 полигонов захоронения ТБО, созданных с учетом соблюдения всех экологических требований. Закрытые свалки подлежат рекультивации, и впоследствии их используют под технические сооружения. Единственным признаком бывшей свалки являются трубы для отвода метана из толщи свалочного грунта [1].

Практика зарубежных стран в области утилизации ТБО показывает, что внедряя технологию селективного сбора, государство не только сохраняет окружающую среду, но и извлекает хорошую экономическую выгоду. По сути, захоронение и сжигание, получившие распространение в России, являются тупиковыми технологиями. В современном мире основной упор делается на технологии утилизации, которые позволяют запустить в повторное использование часть ТБО, снизить объемы отходов под захоронение и сжигание.

На улицах Женевы (Швейцария) муниципальная служба вторсырья расставила металлические контейнеры для битых и нестандартных бутылок, причем стекло сортируется по цвету: белое, зеленое, коричневое. Для этого на контейнерах имеются соответствующие надписи.

Для отработанных батареек вокруг крупных магазинов и школ ставят «скворечники» - небольшие ящики. Подсчитано, что 80 % проданных в стране батареек вновь возвращаются жителям.

Женевцы собирают и бытовой алюминий: крышки от молочных бутылок, оберточную фольгу от шоколада. В городе создана инициативная группа «Не растрачивай алюминий», которая печатает и распространяет листовки, призывающие граждан включиться в эту акцию.

Развитие системы селективного сбора имеет и важное социальное значение. Во Франции, имеющей население 55 млн жителей, в переработке вторичного сырья занято до 50 тыс. работников. То есть создание производственной и «экологической» инфраструктуры в России можно рассматривать как резерв новых рабочих мест и стабилизирующий социальный фактор.

Для внедрения системы селективного сбора ТБО в современных условиях в городах России необходимо формирование и применение соответствующего экономико-организационного механизма, включающего цели, задачи и комплекс взаимосвязанных мероприятий, необходимых для внедрения селективного сбора ТБО.

Таким образом, мы рассмотрели актуальные проблемы государственного экологического контроля, которые негативно влияют на сферу природопользования и экологии. Но, если внедрить предложенные пути решения в деятельность органов исполнительной власти, то это поспособствует улучшению экологического состояния страны.

Использованные источники:

1. Кирсанов, С.А. Мировой и Российский опыт утилизации твердых бытовых отходов [Текст] / С.А. Кирсанов, Г.В. Мустафин // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика - 2014. - №9. - С.114-120.

*Пчелинцева А.Е.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Аннотация. В статье проведен анализ камеральных налоговых проверок Межрайонной ИФНС России №1 по Республике Мордовия за 2010-2014 гг.

Ключевые слова: проверки, налогоплательщики, камеральные налоговые проверки, уточненные декларации

Межрайонная инспекция ФНС России №1 в своей организационной структуре имеет двух заместителей и 10 основных отделов, каждый из которых создан для выполнения определенных задач и функций. Одним из таких отделов является Отдел камеральных налоговых проверок (численность – 28 человек), который осуществляет:

- мониторинг и проведение камеральных проверок деклараций, расчетов, налоговой отчетности иной информации от налогоплательщиков, оформление ее результатов;
- камеральный анализ деклараций государственных служащих, налоговый контроль за расходами физических лиц;
- исчисление налогов с физических лиц и формирование платежных документов на уплату указанных налогов и др.

При проведении камеральной проверки происходит:

- сопоставление показателей отчетности предыдущего и текущего периодов;
- проверка взаимоувязки данных проверяемых деклараций с данными бухгалтерской отчетности и декларациями по другим налогам;
- анализ всей информации, которая имеется в налоговом органе и выводы на его основе о достоверности показателей отчетности;
- проверка качества и полноты информации и документов, которые представлены налогоплательщиком, банками, контрагентами и др.

Отдел камеральных проверок на основании документов и отчетностей, предоставленных налогоплательщиком, осуществляет проверку уплаты налогов без выезда на место.

Важными направлениями работы данного отдела являются также: отбор налогоплательщиков (с учетом анализа косвенной информации) и подготовка предложений для включения их в план выездных налоговых проверок; камеральный анализ деклараций государственных служащих, налоговый контроль за расходами физических лиц и т.д.; контроль

налогоплательщиков, занимающихся экспортом.

Количество камеральных проверок, проведенных сотрудниками Отдела камеральных проверок МРИ ФНС России № 1 по РМ, в 2014 г. по сравнению с 2010 г. уменьшилось на 57 и составило 28 486 ед. (рисунок 1).

В 2011 г. МРИ ФНС России №1 по РМ всего было проведено 28 725 КП (без возмещения НДС). По сравнению с 2011 г. в 2012 г. количество камеральных проверок возросло до 29 225 и темп роста 2012 г. к 2011 г. составил 101,74 %.

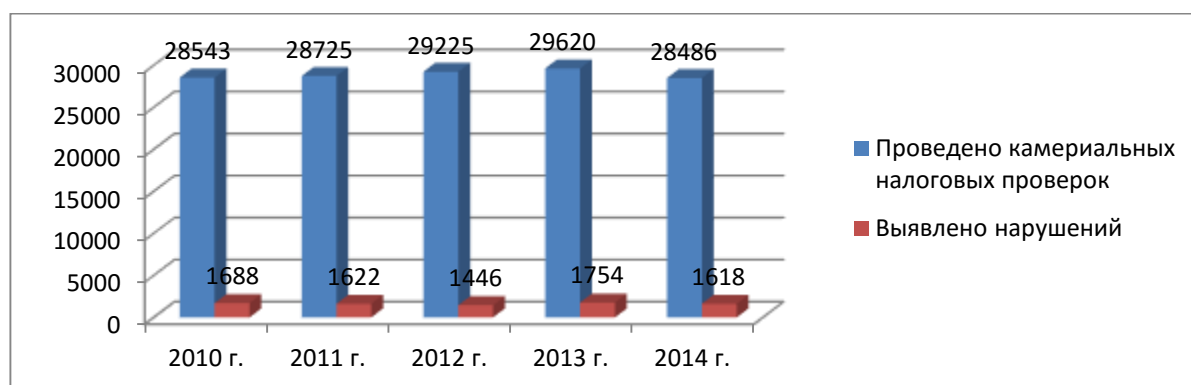


Рисунок 1 - Динамика камеральных налоговых проверок, проведенных МРИ ФНС России №1 по РМ в 2010-2014 гг. (ед.)

По сравнению с 2012 г. в 2013 г. количество камеральных проверок возросло до 29 620 и темп роста 2013 г. к 2012 г. составил 101,35 %.

Необходимо отметить, что в 2013 г. было выявлено 1759 нарушений налогового законодательства – ошибки в налоговой декларации (расчете) и (или) противоречия между сведениями, содержащимися в представленных документах; несоответствия сведений, представленных налогоплательщиком, сведениям, содержащимся в документах, имеющихся у налоговой инспекции, и полученным им в ходе налогового контроля.

По сравнению с 2013 г. в 2014 г. количество камеральных проверок снизилось до 28 486 и темп снижения 2014 г. к 2013 г. составил 3,83 %. Итого темп роста по количеству камеральных налоговых проверок 2014 г. к 2010 г. составил 0,2 %. Количество проверок с нарушениями в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшилось на 136 ед., а темп снижения 2014 г. к 2013 г. составил 7,75 %.

Количество отчитывающихся по камеральным проверкам также изменялось в период 2010-2014 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Количество лиц, отчитывающихся по камеральным проверкам в 2010-2014 гг., л.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста %
Количество отчитывающихся, всего	3 987	4 035	4 182	4 021	4 171	104,61
из них:						
юридических лиц	1 576	1 609	1 744	1 889	2 001	126,97

физических лиц	2 411	2 426	2 438	2 132	2 170	90

Из таблицы 1 мы видим, что общее количество лиц, отчитывающихся по камеральным проверкам, по сравнению с 2010 г. в 2014 г. увеличилось на 184 и составило 4171 ед. Количество отчитывающихся юридических лиц в 2010-2014 гг. также увеличилось на 425 и составило 2001 ед. (темп роста 2014 г. к 2010 г. составил 126,97 %). Однако количество отчитывающихся физических лиц в период с 2010 г. по 2014 г. уменьшилось на 241 и в 2014 г. составило 2170 ед. Темп снижения по физическим лицам составил 10 %.

В 2013 г. наибольшее количество нарушений выявлено у физических лиц, а именно 1339 ед. Выявленных нарушений у юридических несколько ниже - 420 ед. Однако наблюдается тенденция ее роста, что свидетельствует о повышении эффективности выбора объектов для проверки и качества проведения проверок.

Рассмотрим количество отчитывающихся юридических и физических лиц в разрезе администрируемых Межрайонной ИФНС России №1 по РМ районов по результатам работы ОКП за 2010-2014 гг., представленных в таблице 2.

Таблица 2 – Количество отчитывающихся юридических и физических лиц в разрезе администрируемых Межрайонной ИФНС России №1 по РМ районов за 2010-2014 гг.

Количество отчитывающихся	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста %
Пролетарский район, всего в том числе:	3 640	3 681	3 835	3 710	3 866	106,21
юридические лица	1 380	1 410	1 554	1 711	1 819	131,81
физические лица	2 260	2 271	2 281	1 999	2 047	90,58
Ст. Шайговский район, всего в том числе:	347	354	347	311	305	87,9
юридические лица	195	199	190	178	182	93,33
физические лица	152	155	157	133	123	80,92

Из таблицы 2 видно, что в 2014 г. в Пролетарском районе г. Саранска физические лица по количеству превышают юридические на 228 ед., в то время как в Старошайговском районе – наоборот. Такая же закономерность наблюдается и в 2013 г.

В 2012 г. по сравнению с 2011 г. количество юридических лиц по Пролетарскому району г. Саранска увеличилось на 144 ед. и составило 1554 ед. По количеству физические лица превышали число юридических лиц и в 2012 г. по сравнению с предыдущим годом возросли незначительно – на 10 единиц больше, чем в прошлом году и составили 2281 ед.

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. по Пролетарскому району количество юридических лиц возросло на 157 ед., а количество физических лиц снизилось на 283 ед. и составило 1999 ед.

В 2012 г. по сравнению с 2011 г. по Старошайговскому району РМ количество юридических лиц снизилось на 9 единиц и составило 190 ед., а число физических лиц увеличилось на 2 ед. и составило 157 ед.

По сравнению с 2012 г. в 2013 г. по данному району Республики Мордовия количество юридических лиц снизилось на 12 ед., а количество физических лиц – на 24 ед. По Старошайговскому району общее количество юридических лиц превышает общее число физических лиц в 2010-2014 гг.

В целом прирост по количеству отчитывающихся физических и юридических лиц по Пролетарскому району и Старошайговскому району РМ в 2012 г. к 2011 г. составил 103,64 %, в 2013 г. к 2012 г. – 103,73 %.

В рамках камеральных налоговых проверок значительную долю занимают проверки с истребованием документов (в среднем количество таких проверок за 2010-2014 гг. составило 18,53 %) (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика количества проверок с истребованием документов в 2010-2014 гг.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста %
Проверки с истребованием документов, ед.	5 786	5 270	6 401	4 854	4 479	77,41
из них: с нарушениями, ед.	389	372	267	183	254	65,3
Встречные запросы других налоговых обязательств	403	457	600	667	781	193,8
Количество протоколов об административном правонарушении, ед.	23	27	27	32	12	52,17

По сравнению с 2010 г. в 2014 г. количество проверок с истребованием документов уменьшилось на 1307 ед., а темп снижения составил 22,59 %. Количество проверок с выявленными нарушениями уменьшались из года в год: 2010 г. – 389 ед., 2011 г. – 372 ед., 2012 г. – 267 ед., 2013 г. – 183 ед. Однако в 2014 г. по сравнению с 2013 г. количество проверок с нарушениями увеличилось на 71 ед. и составило 254 ед., а темп роста по таким проверкам – 65,3 %.

В 2010-2014 гг. увеличилось количество встречных запросов. В 2011 г. по сравнению с 2010 г. количество данных проверок увеличилось на 54 ед. и составило 457 ед., а темп прироста – 65,3 %. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. количество встречных проверок увеличилось ещё на 143 ед. и составило 600 ед. В 2013 г. число таких проверок достигло 667 ед., а уже в 2014 – 781 ед.

Количество протоколов об административном правонарушении также

менялось в течении 2010-2014 гг. В 2011 г. по сравнению с 2010 г. количество таких проверок увеличилось на 4 ед. и составило 27 ед. В 2012 г. количество таких протоколов по сравнению с 2011 г. не изменилось.

По сравнению с 2012 г. в 2013 г. количество протоколов увеличилось на 5 ед. и составило 32 ед. В 2014 г. количество данных протоколов уменьшилось до 12 ед. и темп снижения по отношению к 2010 г. составил 47,83 %.

Одним из направлений камеральной налоговой проверки является проверка обоснованности возмещения НДС. Динамика обоснованности возмещения НДС представлена в таблица 4.

Таблица 4 – Динамика количество камеральных проверок обоснованности возмещения НДС в 2010-2014 гг.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста %
Количество проверок, всего в том числе	135	158	217	231	194	143,7
Количество камеральных проверок обоснованности возмещения НДС	110	136	198	220	179	162,73
Количество камеральных проверок, по которым отказано в возмещении	25	22	19	11	15	60
Сумма отказа в возмещении	23 081	20 311	13 518	62 463	34 309	148,65

За исследуемый период стоит отметить, что в 2010-2013 гг. количество камеральных проверок обоснованности возмещения НДС постепенно увеличивалось: в 2010 – 110 ед., в 2011 – на 26 ед. единиц больше, чем в предыдущем году и составило 136 ед., в 2012 – 198 ед., в 2013 – 220 ед.

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. количество данного вида проверок уменьшилось на 41 ед. и составило 179 ед. Темп роста по таким проверкам в 2014 г. по отношению к 2010 г. составил 162,73 %. Общее число камеральных проверок обоснованности возмещения НДС за период 2010-2014 гг. составило 843 ед. Причем за 2010-2014 гг. в результате проверок было отказано в возмещении НДС в 92 случаях.

В 2011 г. по сравнению с 2010 г. количество данных проверок уменьшилось на 3 ед. и ставило 22 ед. Темп снижения в 2011 г. к предыдущему году составил 12 %.

По сравнению с 2011 г. в 2012 г. количество камеральных проверок, по которым отказано в возмещении снизилось ещё на 3 ед. и составило 19 ед. Темп снижения в 2012 г. по отношению к 2011 г. составил 13,64 %.

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. количество таких проверок снизилось

до 8 ед. и составил 11 ед. Темп снижения в 2013 г. по отношению к предыдущему году составил 42,11 %.

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. количество камеральных проверок, по которым отказано в возмещении, увеличилось на 4 ед. и составило 15 ед. Темп роста в 2014 г. по отношению к 2013 г. составил 136,36 %.

Из таблицы 2.4 видно, что сумма отказа в возмещении также претерпела изменения. В целом за 2010-2014 гг. общая сумма отказа в возмещении НДС составила 153 682 тыс. р.

Следует отметить, что в процессе проведения камеральных проверок налогоплательщики предоставляют уточненные (корректирующие) декларации (таблица 5).

Таблица 5 – Количество предоставленных налогоплательщиками уточненных (корректирующих) деклараций в 2010-2014 гг.

Наименование показателей	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста %
Декларации, увеличивающие налоговые обязательства, всего из них:	1 057	1 071	1 066	918	1 027	97,16
декларации по налогу на прибыль организаций	114	108	111	112	123	107,89
декларации, уменьшающие сумму убытка, заявленного в целях налогообложения	141	139	124	114	80	56,74
декларации, уменьшающие сумму НДС, заявленного к возмещению	96	93	88	66	79	82,29
Декларации, уменьшающие налоговые обязательства, всего из них:	51	62	78	196	260	509,8
декларации по налогу на прибыль организации	7	6	7	27	44	628,57
декларации, увеличивающие сумму убытка, заявленного в целях налогообложения	3	3	4	7	11	366,67
декларации, увеличивающие сумму НДС, заявленного к возмещению	17	19	24	34	17	100

Из таблицы 5 видно, что количество деклараций, увеличивающие налоговые обязательства, в 2010-2013 гг. уменьшалось. Несмотря на то, что в 2014 г. число таких деклараций значительно увеличилось, данный показатель по прежнему уступает количеству деклараций, увеличивающих налоговые обязательства, за 2010 г. Число декларации, уменьшающие налоговые обязательства, увеличивается из года в год.

Таким образом, проведя анализ камеральных налоговых проверок Межрайонной ИФНС России №1 по Республике Мордовия за 2010-2014 гг., можно сделать следующие выводы:

- в 2010-2013 гг. наблюдается увеличение количества камеральных проверок. Однако в 2014 г. число таких проверок снижается и находится на уровне показателя 2010 г.

- уменьшается количество выявленных в ходе камеральных проверок нарушений, что говорит о росте эффективности выбора объектов для проверки и качества проведения проверок.

- общее количество лиц, отчитывающихся по камеральным проверкам, за исследуемый период увеличилось почти на 5 %.

- количество проверок с истребованием документов в 2010-2011 гг. и в 2013-2014 гг. уменьшалось. Однако в 2012 г. наблюдается рост данных проверок до 6 401.

- общее число камеральных налоговых проверок обоснованности возмещения НДС за 2010-2014 гг. составило 843 ед. При чем за 2010- 2014 гг. в результате проверок было отказано в возмещении НДС в 92 случаях.

- что количество деклараций, увеличивающие налоговые обязательства, в 2010-2013 гг. уменьшалось. Несмотря на то, что в 2014 г. число таких деклараций значительно увеличилось, данный показатель по прежнему уступает количеству деклараций, увеличивающих налоговые обязательства, за 2010 г. Число декларации, уменьшающие налоговые обязательства, увеличивается из года в год.

*Пчелинцева А.Е.
студент 5го курса
Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Аннотация. В статье рассматривается организация налогового контроля в зарубежных странах. Выявляются основные элементы организации налогового контроля, присущие большинству зарубежных стран. В целях изучения организации проведения налоговых проверок анализируется опыт зарубежных стран, представленный на примере США и Италии, а также возможность его применения в условиях российской действительности.

Ключевые слова: Налоговый контроль, организация налогового контроля, эффективность работы налоговых органов, централизация, программирование налоговых проверок, осуществление контроля, метод оценочного налога, метод «отличительного параметра», Служба внутренних доходов, налоговая полиция.

На сегодняшний день одной из актуальных и трудноразрешимых проблем является проблема организации эффективного налогового контроля в России, который выступает важнейшим средством защиты имущественных интересов частных лиц и государства. Обязательным условием правильного функционирования всей системы налогового контроля является эффективность работы налоговых органов, которые обеспечивают формирование доходной части бюджета страны.

Организация налогового контроля в большинстве зарубежных стран осуществляется следующим образом:

1) централизация как направление эффективности. Многие страны стремятся к созданию единого административного центра. Так, например, Канада приняла данную систему в 1999 году, Италия – в 2002. Сильная централизация необходима в вопросах сбора деклараций, управления платежами, контроля больших предприятий и принудительного взыскания [3].

2) программирование налоговых проверок. Как правило, на уровне Кабинетов министров и главных управлений определяется политика налоговой проверки на двухлетний или трехлетний период, где указываются общие направления, фиксируются цели. В Испании, Италии и Японии планирование контроля является широко централизованной. Данная деятельность больше рассредоточена в тех странах, которые работают с группами налогоплательщиков (США, Нидерланды, Швеция и т.д.).

3) осуществление контроля. Контроль осуществляется различными территориальными структурами, чья компетенция определяется географическим положением и оборотом предприятий, которые необходимо проверять. Великобритания, Испания, Германия имеют национальные или федеральные структуры контроля, а некоторые другие страны (Канада, США) имеют оперативные управления, которые организованы по группам налогоплательщиков в национальном масштабе, но внедренные на региональном уровне [3].

В целях изучения организации проведения налоговых проверок обратимся к опыту зарубежных стран, рассмотрев их на примере США и Италии.

В США под налоговым контролем (налоговым аудитом) подразумевают исследование индивидуальной финансовой информации и счетов организации с целью выявления правильности отражения информации в налоговой декларации налогоплательщика и её соответствия налоговому законодательству, проверка точности заявленной налогоплательщиком суммы налога [5].

Официальным государственным органом Федерального правительства Соединённых Штатов Америки, контролирующим деятельность в сфере налогов и сборов, является Служба внутренних доходов (Internal Revenue Service), созданная в 1862 году. СВД входит в состав Министерства Финансов США.

При осуществлении процедуры взимания налогов используют три основных метода:

- самообложение (уплата производится посредством заполнения налогоплательщиком декларации);
- изъятие налога у источника;
- оценочные налоговые платежи.

Подсчёт оценочного налога рассмотрим на рисунке 1.

Оценочный налог	=	Сумма предварительно оцениваемого за год налога	-	Оценочная сумма льгот

Рисунок 1 – Расчет оценочного налога

Метод оценочного налога (оценочных налоговых платежей) используют все американские корпорации, кроме иностранных, бизнес-операции которых не связаны с США. При определении оценочного налога необходимо установить минимальную сумму платежа [2].

«Фундаментом» системы налогообложения Соединённых Штатов Америки является принцип самостоятельности заполнения и подачи налоговых деклараций.

Метод «отличительного параметра» – один из самых распространенных методов выбора налоговой декларации для дальнейшей проверки. Данный метод заключается в используемом СВД материальном подходе. Метод «отличительного параметра» позволяет классифицировать налоговые декларации в зависимости от вероятности наличия возникающих в них ошибок или неточностей.

Налоговым законодательством США предусмотрено три вида налоговых проверок:

- а) заочная (проводится путем направления документов в Контрольное управление СВД по почте);
- б) камеральная (выполняется по месту нахождения СВД);
- в) выездная (по месту нахождения налогоплательщика) [1].

В зависимости от сложности и комплекса поставленных вопросов во многом зависит выбор вида налоговой проверки. Обычно камеральные налоговые проверки осуществляются только касательно налоговых деклараций. Более того, камеральные проверки не затрагивают текущие вопросы осуществления налогоплательщиком своей деятельности. Камеральные налоговые проверки осуществляются налоговыми аудиторами

в Службе внутренних доходов. Налогоплательщику отправляют письмо, содержащее просьбу о встрече с налоговым аудитором в офисе СВД. В этом письме указывается конкретный перечень документов, который должен предоставить налогоплательщик налоговому аудитору.

Для оценки наиболее сложных налоговых деклараций физических и юридических лиц предназначены выездные налоговые проверки. Как известно, данные налоговые проверки проводятся налогоплательщиком в месте осуществления своей деятельности. Такие проверки подразумевают комплексный анализ правильности и полноты уплаты сразу нескольких видов налогов. Подобные проверки проводят налоговые инспекторы, являющиеся более опытными и квалифицированными специалистами по сравнению с налоговыми аудиторами.

При осуществлении налоговых проверок сотрудники Службы имеют право не только анализировать документы бухгалтерского учета и отчетности, но вызвать любое лицо и получить необходимые свидетельские показания.

Повторные выездные проверки также предусмотрены Налоговым законодательством США. Однако на такие проверки действуют ограничения. К примеру, налогоплательщик может быть проверен только один раз в течение календарного года.

Такой метод выявления незадекларированных доходов как установление финансового положения налогоплательщика Служба внутренних доходов не может использовать. Иными словами, проанализировав финансовое положение плательщика, инспектор не может сделать вывод о том, что плательщик не задекларировал свои доходы [4].

За умышленное нарушение указанной нормы предусмотрена уголовная ответственность. К карательным мерам, которые могут быть проведены в отношении Инспектора, относят следующие:

- увольнение с занимаемой должности,
- взыскания штрафа в размере до 1000 долларов США, либо лишение свободы до 1 года.

Теперь рассмотрим организацию налогового контроля в Италии.

Проверки, проводимые налоговыми органами Италии, разделяются на:

- выборочные
- проверки по жеребьевке и по другим причинам.

Типы налогового контроля в Италии представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Типы налогового контроля Италии

Тип налогового контроля	Характеристика
аналитический контроль	Налоговое Управление вносит корректировки в указанные декларации данные на основе бухгалтерских записей. Условием этого контроля является правильное и точное ведение бухгалтерского учета. Данная форма контроля требует проведения проверки бухгалтерских записей и всей документации предприятия.
индуктивный контроль	Контроль проводится, если в декларации не полностью

	указаны источники доходов, отсутствует ряд бухгалтерских записей, имеются серьезные нарушения правил бухгалтерского учета
частичный контроль	Проводится непосредственно по реестру налогоплательщиков.
сокращенный контроль	При обнаружении у налогоплательщика платежеспособности, превосходящей ту, которая указана в декларации о доходах, налоговое бюро обладает полномочиями вносить необходимые изменения в указанный совокупный доход

Законом Италии определены сроки, в течение которых налоговое Управление должно известить плательщика о предстоящем контроле его декларации. Вручение уведомления – обязанность, которая возложена на специального муниципального известителя.

Как правило, непосредственно в извещении указываются налоговые санкции. Налоговыми комиссиями рассматриваются налоговые споры, рассмотрение которых обычно затягивается и до их разрешения может пройти 5-6 лет.

Каждый налогоплательщик должен иметь своего представителя в комиссии, все затраты по ведению судебного разбирательства падают на долю потерпевшей стороны. Налогоплательщик обычно выигрывает до 90% всех налоговых споров.

Важную роль в системе органов, контролирующей налогообложение как юридических, так и физических лиц принадлежит налоговой полиции Италии. Последняя входит в состав Министерства финансов и имеет собственную академию. Министерство финансов Италии занимается только доходами.

Только на основе сотрудничества и обмена информацией осуществляется взаимодействие между различными контролирующими органами.

Завершение проверки осуществляется посредством принятия соответствующего акта и его рассылкой Департаменту по прямым налогам, Департаменту по учету НДС, местному налоговому управлению.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что во всех странах налоговый контроль является важнейшим элементом в процессе обеспечения выполнения налогового законодательства. Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов путем проверок, получения объяснений налогоплательщиков, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий.

При тщательном изучении и анализе зарубежного опыта налогового контроля зарубежных стран является целесообразным и эффективным его применение в условиях российской действительности. Межнациональный обмен опытом позволяет обеспечивать предупреждение налоговых правонарушений, поддерживать высокий уровень налоговых поступлений в

бюджет и укреплять осознание гражданами и организациями необходимости финансового обеспечения деятельности государства платежами налогов, сборами или другими обязательными платежами.

Таким образом, учитывая опыт зарубежных стран, одной из главных целей налоговых органов России является улучшение соблюдения закона и борьба против уклонения от уплаты налогов.

Использованные источники:

1. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие, 2-е издание, перераб. и доп. / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов // М.: Дело и сервис, 2011. – 432 с.
2. Налоговые системы зарубежных стран: учеб. пособие / Н. А. Филиппова, Н. Н. Семенова, Г. В. Морозова; под ред. д-ра экон. наук проф. Н. А. Филипповой. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2008. – 324 с. – С. 254-256
3. Попова Л.В. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие. М.: Дело и Сервис, 2008. – 368 с. – С. 47-51
4. Попонова Н. А. Налоговый контроль в США: учебник / Н. А. Попонова. – 2013. – №10. – 54 с. – С. 9-17
5. Официальный сайт Службы внутренних доходов США. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irs.gov> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 20.01.2015).

Пэн С.
магистрант
кафедра экономической теории и менеджмента
Платонова Е.Д., д.э.н.
профессор
кафедра экономической теории и менеджмента
ФГБОУ ВПО “Московский педагогический
государственный университет”
Россия, г. Москва

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ИНСТИТУТОВ ЕГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Современный международный бизнес – это инновационная предпринимательская деятельность, связанная с использованием отечественного и иностранного капитала в различных формах и преимуществ повышенной деловой активности. стержневым институтом, направленным на развитие инновационного характера современного международного бизнеса, выступает институт инновационного предпринимательства и венчурного бизнеса.

Ключевые слова: международный бизнес, субъекты международного бизнеса, институты развития международного бизнеса

Международный бизнес предполагает постоянное развитие деловых отношений между бизнес-партнерами более чем из одной страны. При этом в условиях информационно-инновационной экономики может и не

происходить пересечение национальных границ материальными (вещными) благами, созданными партнерами.

В последние годы в торгово-экономических связях всех стран, включенных в орбиту глобальной экономики, наблюдается беспрецедентная интенсификация международных бизнес-отношений, которая выражается в высоких темпах роста товарооборота, расширении инвестиционного сотрудничества, дальнейшей активизации межрегиональных и приграничных связей, заметном усилении интереса деловых кругов к взаимному сотрудничеству и кооперации.

В настоящее время в международном бизнесе основополагающую роль играет обмен деятельностью в виде обмена услугами (информационными, технологическими, интеллектуальными). Это обусловлено тем, что революционные технико-технологические изменения включают в себя весь цикл производства, транспортировки и сбыта продукции, которая должна быть конкурентоспособной, а значит – инновационной. В этом отношении ведущую роль должны играть институты развития международного бизнеса, которые функционируют во всех сферах взаимодействия бизнеса (технико-технологической, организационно-институциональной, кредитно-финансовой и др.). Однако стержневым институтом, направленным на развитие инновационного характера современного международного бизнеса, выступает *институт инновационного предпринимательства и венчурного бизнеса*.

Несмотря на безусловную актуальность, проблематика институтов развития международного бизнеса в виде инновационного предпринимательства и венчурного бизнеса являются мало разработанными, особенно применительно к новым региональным объединениям с участием России (Евразийский экономический союз, Шанхайская организация сотрудничества, БРИКС).

Определенную лепту в изучение международного уровня деятельности инноваторов и представителей венчурного капитала внесли экономисты-международники Е.Ф. Авдокушин, Д.И. Баркан, Р. Гриффин, А.А. Дынкин, М.В. Жариков, А.И. Майзель, М.Пастей, С.Э. Пивоварова, Л.С. Тарасевич.

Вместе с тем, многие вопросы организации и особенностей функционирования институтов развития международного бизнеса, в частности, инновационного предпринимательства и венчурного бизнеса остаются предметом дискуссии и недостаточно изучены.

В инновационной экономике институты развития бизнеса – это, прежде всего, институты, которые рождались и формировались в рамках национальной инновационной системы. Однако функционирование международного инновационного бизнеса, внедрение инноваций в организациях с иностранным капиталом имеет свою специфику по сравнению с операциями бизнеса внутри страны. При анализе их функционирования необходимо учитывать различия в правовых, культурных, этических нормах ведения бизнеса в разных странах,

существование разных валют в расчетах, а также наличие природных, трудовых ресурсов, развитость экономик стран-партнеров.

Важным условием успешности международного бизнеса, безотносительно к институтам его развития, является высокая профессиональная компетенция менеджеров, предполагающая свободное владение иностранными языками, обширными знаниями экономики, права, политики, культуры стран-партнеров по бизнесу.

Развивающиеся процессы глобализации все более объединяют ведение бизнеса внутри страны и за рубежом. По данным ООН в 100 крупнейших западных транснациональных корпорациях иностранные работники составляют более 60% от общей численности персонала этих корпораций. В данных 100 компаниях занято более 17 млн. иностранных сотрудников (2013) [1].

Международный бизнес исторически и логически возникает вследствие развития и углубления международного разделения труда и формирования мирового рынка.

Международный бизнес можно определить, как деловое взаимодействие экономических субъектов разных форм собственности (или их подразделений), находящихся в разных странах, главной целью которых является получение прибыли за счет выгод и преимуществ деловых международных операций.

Современный международный бизнес – это, прежде всего, инновационная предпринимательская деятельность, связанная с использованием отечественного и иностранного капитала в различных формах и преимуществ повышенной деловой активности. Целевая ориентация предпринимательской деятельности на международном уровне – это получение экономических выгод в виде прибыли и увеличения доли рынка в международной экономической сфере.

Международный бизнес включает любые трансграничные хозяйственные операции, осуществляемые экономическими субъектами двух и более странами. Такие деловые взаимоотношения могут возникать на уровне как частных, так и государственных организаций.

В случае участия частных компаний в международном бизнесе хозяйственные операции, как правило, осуществляются с целью получения прибыли. Деятельность фирм, которые имеют государственную форму собственности, или созданы в рамках частно-государственного партнерства не всегда ориентированы на прибыль, поскольку интересы национальных государств не замыкаются на чисто экономических интересах. Здесь важны и государственные интересы по обеспечению безопасности (экономической, экологической, социальной, политической, духовной и др.).

Институты развития бизнеса можно рассматривать как *общественный капитал*, который может меняться через обесценивание и новые инвестиции и инновации.

Сущность институтов международного бизнеса должна рассматриваться в плоскости его анализа *как явления и процесса*, характерного для международных экономических отношений.

Как *явление* международных экономических отношений международный бизнес - это форма взаимодействия всех субъектов международной экономической деятельности, направленной на получение выгод от международного, в частности, трансграничного сотрудничества.

Как *процесс* международный бизнес является проявлением специфического вида взаимодействия основных экономических субъектов (домохозяйство, фирма, государство), которое характеризуется определенной структурой, техникой, условиями и правилами ведения, а также последствиями и результатами, которые достигаются в процессе данного вида взаимодействия.

Субъекты института международного бизнеса - это его реальные участники, находящиеся в процессе взаимодействия, которым присущи национальные особенности, внутренние мотивы, интересы, цели и способность к их реализации в определенной сфере международной экономической деятельности.

К субъектам международного бизнеса, который можно рассматривать как специфический институт, относятся:

- физические лица (граждане национальных государств, иностранные граждане и лица без гражданства, которые имеют гражданскую дееспособность и правоспособность);
- юридические лица (зарегистрированные в национальном, или иностранном государстве и имеют на их территориях постоянное местонахождение);
- международные коммерческие и некоммерческие объединения физических, юридических, физических и юридических лиц;
- структурные единицы субъектов хозяйственной деятельности иностранных государств (дочерние фирмы, филиалы, отделения, представительства);

Драйвером развития международного бизнеса выступают транснациональные корпорации, конкурентное взаимодействие которых поднимает развитие бизнеса на новый уровень благодаря применению новых технологий[2].

Международный бизнес имеет существенные особенности по сравнению с национальным. К основным **чертам международного бизнеса**:

1) Получение прибыли в международном бизнесе достигается за счет использования преимуществ выхода за пределы национальных границ для экономически эффективного ведения деловых операций;

2) Предприниматели стремятся использовать дополнительные экономические выгоды, вытекающие из ресурсных особенностей

зарубежных рынков, емкости, правовых особенностей зарубежных стран, регулируемых соответствующими формами межгосударственного взаимодействующих;

3) Международный бизнес – это мультинациональный бизнес, представленный крупными транснациональными компаниями (ТНК), малым и средним бизнесом, для которых НИОКР, производство и дистрибуция являются сферами, покрывающих весь земной шар и охватывают десятки стран и сотни рынки;

4) Вследствие интернационализации для любого бизнеса становится максимально доступным глобальный бизнес-сервис, т. е. абсолютно не зависящий от национальной принадлежности и ориентированный только на экономическую эффективность пакета разнообразных услуг: от научных до финансовых и от транспортных до подбора интернациональных коллективов, который позволяет сегодня максимально реализовать возможности в бизнесе;

5) Глобальный характер современного международного бизнеса является его важнейшей чертой: он охватывает мировую систему информационного делового обмена, мировой финансовый рынок, глобальную структуру технологических нововведений в результате продвижения от национального уровня к уровню интернационализации;

6) в отличие от внутригосударственной конкуренции, международный бизнес может чувствовать поддержку своего государства в борьбе с конкурентами во многих скрытых формах.

Важнейшей особенностью международного бизнеса является его экономическое, законодательное и политическое поле конкуренции, а также социокультурный фон, что существенно отличает международную сферу его функционирования от внутренних рынков стран.

Вместе с тем, от институтов международного бизнеса следует отличать современные *институты развития международного бизнеса – это институты инновационного предпринимательства и венчурного бизнеса*, занимающие двойственное положение:

- с одной стороны, они выступают частью национальной инновационной системы;

- с другой стороны, они формируют новый уровень инновационной системы, который не ограничивается национальными рамками, а оперируют на международном уровне.

Исторически данному новому уровню развития международной инновационной системы предшествовали *институты международного научно-технического сотрудничества и кооперации*. К наиболее развитым и эффективным формам научно-технического сотрудничества на уровне фирм и государства можно отнести:

- научно-исследовательские центры для проведения совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);

- внедренческие центры для использования новейших научно-технических идей, эвристического конструирования новой техники, технико-экономических расчетов, маркетинговых исследований;
- временные коллективы лабораторий, бюро для отработки совместных экспериментов в области совершенствования существующей техники и технологии в целях улучшения ее технико-экономических показателей;
- совместные творческие проекты, изыскания, апробирование зарубежного опыта;
- выработку совместной научно-технической политики в определенных областях развития науки и технологий;
- организацию подготовки и переподготовки квалифицированных исследовательских кадров.

В настоящее время международный бизнес становится всеобъемлющим и всепроникающим феноменом современной цивилизации. Несмотря на то, что есть немало примеров международного бизнеса, в которых партнерами являются, с одной стороны, частная фирма а с другой - правительственное учреждение другой страны, все же более характерным следует считать либо межфирменные операции, или внутрифирменные - в случае, если различные подразделения фирмы расположены в разных крайних и эти подразделения взаимодействуют между собой (типичные в данном случае - так называемые мультинациональные корпорации).

– Необходимо учитывать особенности поддержки институтов развития транснационального и национального бизнеса западными государствами. В настоящее время достаточно четко сформирована институциональная система такой поддержки. Ее элементами выступают [3]:

- Во-первых, это надправительственные организации региональных объединений (например, Объединенной Европы, Евразийского экономического союза) и структуры международных организаций по линии ООН (ВТО, МВФ, МББ и др.);
- Во-вторых, межгосударственные соглашения, направленные на создание крупных инвестиционно-инновационных проектов;
- В-третьих, государственные структуры поддержки национального бизнеса (типа ОПИК в США);
- В-четвертых, посольства и торговые представительства стран инкорпорации бизнеса;
- В-пятых, торгово-промышленная палаты, например, представительства американской Торгово-промышленной палаты в странах с развивающимся рынком, включая Россию и Китай;
- В-шестых, неформальные добровольные объединения представителей крупного, среднего и малого бизнеса с целью установления неформальных связей, личных контактов представителей национального и иностранного бизнеса (предпринимательские объединения);

– В-седьмых, консультационные организации, поддерживаемые на правительственном уровне, включая организации типа Бизнес консультирование для международного понимания (Business Consulting for International Understanding - BCIU).

Так, в практике поддержки активности американских корпораций и малого бизнеса значительную роль играет государственная корпорация ОПИК - Корпорация зарубежных частных инвестиций (Overseas Private Investment Corporation).

Миссия данной корпорации, учрежденной правительством США в 1971 на принципах коммерческой организации, «в мобилизации и поддержке участия американского частного капитала и опыта в экономическом и социальном развитии менее развитых стран и территорий, а также стран с переходной от не-рынка к рынку экономикой» [4].

В рамках реализации данной цели Корпорация решает провозглашенные ей стратегические вопросы, к которым можно отнести следующие:

- укрепление и расширение американской экономики и повышение ее конкурентоспособности на международных рынках;
- помощь менее развитым странам в увеличении экономики до размеров, когда рынки этих стран станут привлекательны для американских товаров и услуг, способствуя увеличению американского экспорта и созданию рабочих мест в США;
- вклад во внутреннюю и внешнюю политику во имя интересов США.

Корпорация поддерживает частный американский бизнес, т.к. распространение ценностей рыночной экономики и развитие рыночных реформ выступает безусловным приоритетом в ее деятельности.

В качестве конкретных инструментов поддержки частных инвесторов выступают:

- Услуги по страхованию политического риска в принимающих американский частный капитал странах, включая национализацию, экспроприацию, гражданские войны, финансовые кризисы, подобно кризису 1998 г и пр.;
- Долго- и среднесрочное кредитование инвестиционных проектов при их привлекательности для Корпорации в коммерческом и финансовом отношении;
- Долевое участие фондов Корпорации в частных проектах по развитию частного сектора экономики принимающих стран при условии их страхования и кредитования самой корпорацией.

Особое внимание уделяется среднему и малому бизнесу и расширению его экспортных возможностей. При этом создаются благоприятные условия страхования, кредитования, участия в международном бизнесе.

ОПИК не выделяет такой услуги, как предоставление всесторонней информации о стране планируемых инвестиций, но данная бесплатная

информационная услуга снижает расходы американского бизнеса. Информация дается по 150 странам мира, а в отношении России содержатся ссылки на 221 веб-сайта, которые информируют потенциального частного участника международного бизнеса обо всех сторонах жизнедеятельности российского государства, начиная от истории создания и заканчивая прогнозом погоды в командировках [4].

Такой подход в поддержку американских представителей частного бизнеса приносит значительный экономический эффект. За период существования Корпорация способствовала продвижению 4 тысяч проектов общей стоимостью в 200 млрд. дол. США, обеспечив создание 278 тыс. рабочих мест в США. Кроме того, эффективность проектов оценена в генерировании для принимающих стран дохода в более чем 13 млрд. дол. США[4].

Организация «Бизнес консультирование для международного понимания (BCIU)» характеризуется как образцовое партнерство для проведения Национальной Экспортной Стратегии американского правительства. BCIU провел больше чем 5,000 деловых брифингов и программ обучения для американских гослов и руководителей торговых представительств в целях подготовить их к продвижению американских коммерческих интересов за границей. BCIU неоднократно награждалась Премиями Министра торговли США за Передовой опыт в содействии экспорту, выступая активным членом партнерской программы Overseas Private Investment Corporation (OPIC)[5].

Организации типа OPIC и BCIU учреждены практически всеми странами для более систематической поддержки представителей бизнеса в свои страны, участвующих в международных программах инвестирования.

Непосредственно в России западные представители крупного, среднего или малого бизнеса, пользуются административной поддержкой со стороны посольств, торгово-промышленных палат, объединений предпринимателей в России.

Данные институты относятся к инфраструктуре развития международного бизнеса и выполняют функцию всесторонней поддержки первых шагов иностранных инвесторов на нестабильном рынке. Так, Американская Торгово-промышленная палата, учрежденная в 1994 году, играет активную роль в сопровождении американских корпораций на российском инвестиционном рынке, несмотря на достаточно скромный объем американских накопленных прямых инвестиций.

По данным Федеральной службы государственной статистики России в 2013 году США заняли только девятое место среди стран-инвесторов в России по объему накопленных инвестиций. Так, на конец 2013 года данный показатель составил всего 10,3 млрд.долл. при общем объеме накопленных иностранных инвестиций в 384,1 млрд. долл., т.е. 2,7 %. Доля прямых инвестиций составила 27,5% (2,83 млрд.долл.) [6].

В настоящее время Американская Торгово-промышленная палата в России объединяет около 500 компаний, выступает влиятельным игроком на поле российско-американских отношений [7]. Объектом российско-американских дискуссий, организованных Палатой, являются вся совокупность юридических, финансовых, организационных, налоговых проблем, которая интересует инвесторов, и они получают прямой канал общения с руководителями российских министерств и ведомств. Аналогичные дискуссии проходят при российско-британской торгово-промышленной палате, Союзе Немецкой Экономики в Российской Федерации, торгово-промышленной палате Парижа, итало-российской торговой палате, агентстве торгово-промышленной палаты г. Милана и других правительственных и неправительственных структур.

Большая административная и консультационная поддержки частного бизнеса – потенциальных и реальных инвесторов – проводится государственной организацией торговли и инвестиций при Британском посольстве в Москве, департаментом экономики и науки Германского Посольства в Москве, экономической миссией Посольства Франции, торгово-экономическим отделом Посольства Италии и всеми дипломатическими ведомствами стран «семерки».

Активная позиция правительственных и неправительственных организаций, неформальные встречи глав представительств всех западных ТНК, оперирующих на территории РФ, с ответственными работниками министерств и самими министрами во время семинаров, конференций, турниров, форумов и презентаций имеет целью нивелировать административные барьеры «входа» на российский рынок в рамках имеющихся законодательных ограничений и создать для инвестиционной деятельности западных корпораций благоприятный инвестиционный климат для постепенного и эффективного освоения ими экономического пространства РФ. Периодические встречи Президента РФ с «капитанами» западного бизнеса, организованные посольствами и союзами крупных предпринимателей, показывают их влияние на российскую экономическую жизнь и возможности в выражении неприятия ряда форм «делового оборота» российской бюрократии. С другой стороны, влияние крупного бизнеса на властные структуры западных стран и поддержка инвестиционных инициатив бизнеса самыми высокими эшелонами власти стран инкорпорации значительны. Об этом можно судить по участию высших государственных чиновников в регулярных Экономических форумах в Давосе, Санкт-Петербурге, Гарварде. В качестве примера поддержки инвестиционной деятельности западного бизнеса со стороны коронованных особ можно привести рассматриваемый инвестиционный проект по созданию фармацевтического участка с незначительными вложениями в 2 млн. дол. США. Однако открывал вторую очередь данного проекта Принц Королевства Бельгии Филипп, а первая очередь презентовались в Посольстве Великобритании и Северной Ирландии, и посещалась Принцессой Анной.

Таким образом, сектор иностранных инвестиций институционально обособляется и развивается, получая определенные преимущества в конкуренции за выгодное приложение капитала и государственные заказы перед той значительной массой отечественных инвесторов, которые «не вхожи во власть» и, по существу, лишены ее конструктивной поддержки.

Среди факторов, тормозящих приток ПИИ в российскую экономику, теоретиками и практиками называется неразвитость рыночной инфраструктуры, часть элементов которой органично входит в инфраструктуру инвестиционной деятельности.

Особенностью сектора иностранных инвестиций выступает то, что иностранные инвесторы *не* ощущают недостатки российского рынка банковских услуг или проблему его недостаточной капитализации. Иностранные банки и инвестиционные фонды стали осваивать российский финансовый рынок *параллельно* с приходом реальных иностранных инвесторов для их сопровождения. Представительства, филиалы ТНК и дочерние российские компании, учрежденные иностранными ТНК, обслуживаются в банковских организациях с иностранным капиталом, что соответствует корпоративной политике ТНК и строго отслеживается специальным финансовым отделом, который расположен в головном офисе компаний. Контроль финансовых потоков корпорации и проведение ее кредитной политики выступает непосредственной обязанностью головных отделов ТНК, которые близко связаны с высшим менеджментом компании. Открытие счетов в российских банках является скорее исключением из правил или служит определенным тактическим целям конкретной инвестиционной программы ТНК. Средние и мелкие инофирмы имеют расчетные счета в российских банках, но основные операции проводятся через банковские структуры с иностранным участием. Иностранные инвесторы получают на территории РФ весь спектр разрешенных российским законодательством услуг в привычном для них объеме и с качеством, которое в целом соответствует общемировым банковским стандартам. Это означает, что для российских структур ТНК их обслуживание в г. Москве не будет отличаться от обслуживания других подразделений данной ТНК во всех остальных столицах мира. Все операции унифицированы, а действия персонала на внутри корпоративных обучающих семинарах доведены до стандарта банковских корпораций. Закономерно, что все российские структурные подразделения крупнейшей корпорации мира «Дженерал Электрик» обслуживаются дочерним банком американской корпорации «Ситигрупп», которая является одним из крупнейших финансовых учреждений мира.

Рассматривая причины формирования и динамичного развития институтов международного бизнеса, целесообразно разделить их на две группы:

– Во-первых, это причины, определяющие необходимость (неизбежность) возникновения такой категории бизнеса;

– Во-вторых, это причины, обуславливающие возможность осуществления международного бизнеса.

Первая группа формируется под воздействием факторов:

- обострение конкуренции на внутренних рынках, связано с увеличением числа предпринимателей, ограниченностью платежеспособного спроса;
- относительная ограниченность внутренних рынков (с учетом численности населения, масштабов территории и т.д.);
- ограниченность экономических ресурсов, в том числе природных, материальных, трудовых, технологических, финансовых, в национальном хозяйстве;
- несовершенство национальной законодательной системы, регулирующей частное предпринимательство;
- неравномерность социально-экономического развития стран

Ко второй группе следует отнести следующие обстоятельства:

- ускоренное научно-техническое развитие, принимающее форму инновационных прорывов во всех сферах деятельности человека;
- концентрация капитала и формирование крупных корпораций, банков, обладающих огромными ресурсами (производственными, коммерческими, научно-техническими, финансовыми);
- либерализация внешнеэкономической политики стран мирового сообщества, формирование "открытой экономики" в большинстве стран мира.

Таким образом, международный бизнес активно развивается по закономерностям, характерным для инновационного типа современной экономики. Основу данного развития составляют международное инновационное предпринимательство и венчурный капитал, которые, с одной стороны, опираются на национальную инновационную систему, но, с другой стороны, выходят за ее рамки, формируя новые институты развития на уровне зарождающейся международной инновационной системы.

Использованные источники:

1. World Investment Report. United Nations Conference on Trade and Development. 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf
2. Платонова Е.Д., Стасюк Д.А. О конкурентных стратегиях иностранных ТНК на российском рынке [Текст] / Е.Д. Платонова, Д.А. Стасюк // Современная конкуренция. 2007, №3. С. 97-107.
3. Платонова Е.Д. Современная теория и практика накопления (трансформационный аспект) / Под ред. д.э.н., проф. Е.В. Юферевой – М.: Изд-во АПК и ППРО, 2006. – 371 с.
4. Сайт организации «Корпорация зарубежных частных инвестиций (Overseas Private Investment Corporation)». Режим доступа: [http : www.opic.gov](http://www.opic.gov)

5. Сайт организации «Бизнес консультирование для международного понимания (Business Consulting for International Understanding - BCIU)». Режим доступа: <http://bciu.org/wip06/public/about.asp>

6. Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития РФ. Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/us/us_ru_relations/us_rus_projects/

7. Сайт Американской Торгово-Промышленной палаты. Режим доступа: http://www.amcham.ru/eng/membership_list

*Пятница М.А.
студент I курса
Широкова О.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Липецкий филиал
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Липецк*

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА. КОМУ ОНА ВЫГОДНА?

По мнению ведущих экономистов России в настоящее время отечественная пенсионная система не справляется с возложенными на нее обязанностями по обеспечению достойной старости пожилого населения, на фоне чего периодически поднимается вопрос о необходимости повышения возраста выхода на пенсию.

Споры о повышении пенсионного возраста возникают всякий раз, когда пенсионная система начинает испытывать дефицит средств.

Пенсии периодически индексируются и повышаются. Но с каждым годом пенсионеров становится все больше, а граждан в трудоспособном возрасте – все меньше. Собираемых страховых взносов на всех пенсионеров уже не хватает, дефицит ПФР превышает 1 трлн рублей. Для сокращения объема пенсионных выплат многие специалисты предлагают повысить пенсионный возраст, который в России остается одним из самых низких, и отказаться от многочисленных льгот, обеспечивающих досрочный выход на пенсию.

Законы «О страховых пенсиях» и «О накопительной пенсии», принятые 28 декабря 2013 года, составляют основу пенсионной реформы. Они вступили в действие 1 января 2015 года. Но в полной мере заработают для тех, кто начнет трудиться с 1 января 2015 года. Предусмотрен 10-летний переходный период.

С 2015 года пенсия будет делиться на страховую и накопительную, а также включать фиксированную выплату к страховой пенсии. Назначение и выплата страховой и фиксированной частей будут производиться независимо от назначения и выплаты накопительной пенсии.

Новое в пенсионной реформе:

Страховая пенсия по-прежнему обязательна. Фиксированная выплата привязана к страховой пенсии. А по накопительной пенсии работникам 1967 года рождения и моложе предстоит выбрать: отказаться от нее с 2015 года (при этом накопления, сделанные до 2014 года, останутся и войдут в будущую пенсию) или сохранить. Во втором случае, если работник не менял тариф формирования накопительной части пенсии в 2013 году, не переводил пенсионные накопления в негосударственный пенсионный фонд (НПФ) и/или обратно в Пенсионный фонд, то с 2014 года 16% страховых взносов (из 22%) будут направляться на страховую пенсию, 6% – в общий «солидарный кошелек», не влияя на размер будущей пенсии работника.

Права на страховую пенсию будут учитываться не в абсолютных цифрах (рублях), как раньше, а в баллах. Их станут начислять работнику ежегодно. Ежегодно будет определяться и стоимость балла. Вместо индивидуального лицевого счета работника вводится понятие индивидуального пенсионного коэффициента (ИПК) по двум периодам: до и после 1 января 2015 года. Принципы и методика определения ИПК после 1 января 2015 года и новая пенсионная формула описаны в законе «О страховых пенсиях». Они сложны для понимания, но давайте разбираться.

Новая пенсионная формула:

Страховая пенсия по старости с 1 января 2015 года будет определяться по новой пенсионной формуле:

страховая пенсия по старости (рублей)	[индивидуальный пенсионный коэффициент до 1 января 2015 (баллов)]	индивидуальный пенсионный коэффициент после 1 января 2015 (баллов)]	повышающий коэффициент для ИПК (разы)	стоимость балла на день назначения пенсии (рублей)	фиксированная выплата к страховой пенсии (рублей)	повышающий коэффициент для фиксированной выплаты (разы)

Средний стаж при выходе на пенсию составляет в России 34 года, получателей пенсии по старости со стажем 5–10 лет – менее 1%. Максимальную пенсию обеспечит стаж не менее 30 лет. Как уже говорилось, в страховой стаж засчитываются, кроме трудового стажа, социально значимые не страховые периоды. Учитываемый в страховом стаже период ухода одного из родителей за детьми до достижения ими 1,5-летнего возраста составит в общей сложности не более 6 лет (прежде – 3 года). За каждый год военной службы по призыву будет засчитываться один год нетрудового стажа, учитываемого в страховом стаже. Если продолжительность не страхового периода в соответствующем календарном году оказалась менее 12 месяцев, скажем 252 дней, то показатель корректируется на коэффициент, равный 252/360.

Те, у кого общий стаж к 2025 году будет менее 15 лет, получают право обратиться в Пенсионный фонд за социальной пенсией (женщины в 60 лет, мужчины в 65 лет). Кроме того, будет производиться социальная доплата к пенсии до прожиточного уровня пенсионера в регионе его проживания.

Статистика последних лет показывает, что россияне, возраст которых превышает 65 лет, составляют 13% от общей численности населения. По данным Минтруда, среднегодовая численность получателей трудовых пенсий в 2015 году составит 39 млн человек, в 2016 – 39,40 млн человек, и в каждый последующий год количество получателей трудовых пенсий будет увеличиваться примерно на 400 тыс. человек.

Эксперты прогнозируют, что к 2035 году число пенсионеров и работающих граждан России сравняется, и такое положение создаст для пенсионной системы страны серьезные трудности.

С уплатой страховых взносов в нашей стране также большие проблемы: по некоторым данным от 40% до 60% российских компаний скрывают часть заработка своих сотрудников от налогов.

Сегодня государственные распределительные пенсионные системы многих стран мира испытывают все более серьезные финансовые трудности, наиболее важной причиной которых является старение населения.

Очень интересно, а есть ли вообще преимущества у новой пенсионной реформы, хотя, на мой взгляд, вопрос является риторическим. Если судить по последним новостям, вкратце озвученным выше, ни о каких положительных переменах честным пенсионерам и мечтать не придется. Однако некоторые плюсы в новенькой пенсионной реформе независимые эксперты все же таки отыскали и заключаются они в следующем! С первого января, собственно, 2015 года размер пенсии для гражданина России будет тесно связан с его заработной платой, прописанной в декларации. Также на конечную сумму получаемой работающими пенсионерами пенсии, будет влиять сумма пенсионного накопления, а также объема фонда, выбираемого на добровольной основе.

Иными словами, говоря прямо, теперь каждый работник может стать активным респондентом и принять участие в создании себе финансового плацдарма для будущей пенсии самостоятельно. Отметим, что ранее такой возможности у российских пенсионеров попросту не было, так как они были априори пассивными участниками системы, тихо и без участия ожидая очередных новостей о повышении ставки. Возможно, следует выделить и тот факт появления стимула для декларирования реальной заработной платы, вместо той, которая прописана в ведомственном листе, сдаваемом в налоговый орган. В итоге, возможно, это решение, подчеркиваю, возможно, положительно скажется на росте заработной платы по всей России, что, безусловно, выгодно и правительству и пенсионным фондам.

И в завершение. Пенсионная система - это контракт поколений. Решения выгодные одним поколениям могут быть не выгодны другим. Поэтому скажем честно, что кому выгодно.

Повышение пенсионного возраста выгодно сегодняшним пенсионерам, т.к. уменьшает число людей, на которых делится пенсионный пирог. Оно так же выгодно младшим возрастным группам, т.к. для них снижение будущей налоговой нагрузки превысит недополученные выплаты. Невыгодно представителям предпенсионного возраста (их проигрыш от недополученной пенсии будет больше, чем выигрыш от роста пенсий при новом пенсионном возрасте).

Введение накопительной компоненты выгодно молодым и средним возрастным группам, так как позволит сформировать независимые от состояния государственных финансов резервы и обеспечит в будущем более высокий уровень пенсионного обеспечения. Невыгодно текущим пенсионерам, потому что все деньги, поступающие в накопительную часть, в противном случае могли бы тратиться на текущие пенсионные выплаты.

Оглавление

<i>Лагулова Е.С., Баженов Р.И.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ДЛЯ ВЫБОРА ПЛАТФОРМЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА.....	3
<i>Лазуренко Е.Е., Овчинников Н.А., Дмитриенко Н.А.</i> , EVALUATING THE LEVEL OF PEOPLE'S SATISFACTION WITH TRANSPORT SERVICE IN SHASHTY	9
<i>Лактионова Н.В.</i> , СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ	13
<i>Лактионова Н.В.</i> , ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ	15
<i>Лапина Т.Л.</i> , ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ В ТОМСКЕ И ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ	18
<i>Лапина Т.Л.</i> , «ПОРТФЕЛЬНАЯ» КАРЬЕРА: ТИХАЯ РЕВОЛЮЦИЯ В РОССИИ	21
<i>Лаптев Р.А., Малюхова А. Ю.</i> , ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ В РОССИИ.....	24
<i>Лапина З.В., Прахт К.С.</i> , СУЩНОСТЬ НАЛОГОВ И СПОСОБЫ ИХ КЛАССИФИКАЦИИ.....	25
<i>Лапина З.В., Прахт К.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ	28
<i>Лапина З.В., Прахт К.С.</i> , ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА	30
<i>Лапина З.В., Прахт К.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ.....	33
<i>Лапина З.В., Прахт К.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИИ.....	36
<i>Лапина З.В., Прахт К.С.</i> , ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНИВАНИЯ	39
<i>Лапина З.В., Прахт К.С.</i> , ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА 1922-1924 ГГ.	42
<i>Лапина З.В., Прахт К.С.</i> , ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА: СУЩНОСТЬ И ТИПЫ	45
<i>Лапина З.В., Прахт К.С.</i> , СПОСОБЫ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА ..	47
<i>Лапина З.В., Прахт К.С.</i> , ЗНАЧИМОСТЬ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ...	50

<i>Лапина З.В., Прахт К.С., СУЩНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ.....</i>	<i>53</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ФИНАНСОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ.....</i>	<i>56</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРА КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>59</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЕ НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....</i>	<i>62</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</i>	<i>65</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВЫХ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ</i>	<i>68</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., СУЩНОСТЬ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И МЕТОДЫ ЕГО РАСЧЕТА</i>	<i>71</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., РОЛЬ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>74</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НДС В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ</i>	<i>77</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i>	<i>80</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ПРИНЦИПЫ РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ ПО СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i>	<i>83</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ФОРМИРОВАНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ</i>	<i>86</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>89</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ВИДЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ.....</i>	<i>92</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ</i>	<i>94</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ</i>	<i>97</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ</i>	<i>100</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА НА РЕШЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ</i>	<i>103</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ЛИЗИНГ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ</i>	<i>106</i>

<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРИНГА В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>109</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА</i>	<i>112</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ВЛИЯНИЕ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ ВАЛЮТЫ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ</i>	<i>115</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>117</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>120</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ</i>	<i>123</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ</i>	<i>126</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., СУЩНОСТЬ КРАТКОСРОЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>129</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., МЕСТО КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ</i>	<i>132</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ВЕКсель: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ</i>	<i>135</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА НАЛОГОВ.....</i>	<i>138</i>
<i>Лапина З.В., Прахт К.С., РЫНОК КАПИТАЛА: СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ</i>	<i>141</i>
<i>Лапина Г.В., Тарасюк А.А., ПЛАНИРОВАНИЕ И ОБОСНОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВЕДЕНИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА.....</i>	<i>144</i>
<i>Лапинов А.Д., Шигабетдинова Г. М., ОТНОШЕНИЙ НАЧАЛЬНИКА И ПОДЧИНЕННОГО ДЛЯ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ</i>	<i>147</i>
<i>Лапина Г.В., Тарасюк А.А., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ</i>	<i>148</i>
<i>Леонова О.О., РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>154</i>
<i>Ли Т., ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ</i>	<i>157</i>
<i>Ли К., Киргизова Н.П., РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ ...</i>	<i>162</i>

<i>Липунова Л.В., РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА СМЕРТНОЙ КАЗНИ В ДРЕВНЕРУССКОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ.....</i>	<i>173</i>
<i>Литвиненко А.Д., Фалина Н.В., МЕСТО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ</i>	<i>175</i>
<i>Литвиненко С.А., Поленова С.Н., НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА: СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ</i>	<i>179</i>
<i>Литвинова М.В., Лукашина Е.В., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ТОРГОВЛЕ</i>	<i>182</i>
<i>Литовченко Ю.С., Насиров Ю.З., Абраменко И.П., САНКЦИИ КАК СТИМУЛЯТОР РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....</i>	<i>190</i>
<i>Литовченко Ю.С., Кравченко И.Н., Иванова Н.В., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>192</i>
<i>Лихачева М.А., Пострелова А.В., ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>195</i>
<i>Лишута Е.А., Плевко О.И., Дудник Т.А., ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>197</i>
<i>Лобанова Е.А., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>200</i>
<i>Ловянникова В.В., Максимов Д.А., ОБОСНОВАНИЕ И ВЫБОР ПРИОРИТЕТОВ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>203</i>
<i>Ловянникова В.В., Манукян О.А., СОВРЕМЕННЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ.....</i>	<i>206</i>
<i>Ловянникова В.В., Монин В.В., ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ</i>	<i>208</i>
<i>Ловянникова В.В., Черемных С.Е., ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.....</i>	<i>210</i>
<i>Логинова Т.В., СОВРЕМЕННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ РЫНКИ И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИХ СТРУКТУРУ</i>	<i>212</i>
<i>Лопатина Ю. В., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ</i>	<i>225</i>
<i>Лопина В.Ю., Баташова А.Ф., АНАЛИЗ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ 2014-15 ГОДОВ.....</i>	<i>229</i>
<i>Лопухова М.А., Крупнова А.А., Ермошина Т.В., КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>233</i>
<i>Лукина В.Ф., ЗНАЧЕНИЕ ПОЛЕВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>238</i>

<i>Лукьяненко А.В.</i> , ФИНАНСЫ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ..	242
<i>Лукьяненко А.В.</i> , ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	247
<i>Лукьянова Т.А., Ковалёва А.А.</i> , ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ.....	251
<i>Лынова А.П.</i> , ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБЛИЦОВОЧНОГО КИРПИЧА НА 2014-2018 ГОДА.....	254
<i>Лысак А.С., Матвеев В.В.</i> , ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА «50 ЛЕТ ОКТЯБРЯ»).....	257
<i>Лысанова Н.В., Сокрут Н.А.</i> , INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES (ICT) AS A TOOL FOR "CREATING NEW INFORMATION" IN LANGUAGE TEACHING	260
<i>Лысенко О.В., Пигина А.В., Владыко А.К.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН, ПОЛУЧЕННЫМИ В ФОРМЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТА	265
<i>Лысенко О.В., Пигина А.В., Владыко А.К.</i> , СУЩЕСТВЕННЫЕ НЕДОЧЕТЫ ЗАКОНА О ПОРЯДКЕ РАССМОТРЕНИЯ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	268
<i>Лысенко О.В., Пигина А.В., Владыко А.К.</i> , РАЗНОВИДНОСТЬ КОЛЛЕКТИВНЫХ ОБРАЩЕНИЙ – ПЕТИЦИЙ И ГРАЖДАНСКИЕ НАКАЗЫ И ИХ РОЛЬ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ОБРАЩЕНИЙ.....	272
<i>Лысенко О.В., Пигина А.В., Владыко А.К.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ «ЕНИСЕЙ-СЭД»	274
<i>Лысенко О.В., Пигина А.В., Владыко А.К.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН В ОРГАНАХ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	278
<i>Лысяк Е.Э., Фаронова М.А.</i> , НОВЫЙ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА	281
<i>Лю М.</i> , ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ КНР	283
<i>Лю Ц., Лебедев А.Н.</i> , НЕОБХОДИМОСТЬ И ВИДЫ ИННОВАЦИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ	286
<i>Лян И.Р., Васьбиева Д.Г.</i> , THE ROLE OF NEGATIVE SOCIAL CAPITAL IN SOCIETY	295

<i>Лян И.Р., Васьбиева Д.Г., GEOPOLITICS AND CHALLENGES OF RUSSIAN ECONOMIC DEVELOPMENT</i>	297
<i>Магера И.В., ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ</i>	298
<i>Магомедов Д.М., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДОСТУПНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РФ</i>	301
<i>Магомедов Д.М., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА СДЕЛОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ</i>	304
<i>Магомедова П.А., Гаджиев И.М., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ</i>	307
<i>Магомедова З.Г., К ВОПРОСУ О ПРЕСТИЖЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ</i>	310
<i>Магомедова П.А., Гаджимурадова А.М., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	312
<i>Мазанов Е.Л., Владимиров И.А., ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА</i>	316
<i>Мазитова Л.Ф., Мухаметзянова Э.Р., РАЗВИТИЕ УЧЕТА СЕМЯН И КОРМОВ В СХА «МУЙНАК» ЗИАНЧУРИНСКОГО РАЙОНА</i>	317
<i>Мазуренко А.А., РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ СУИЦИДАЛЬНОГО РИСКА СТАРШЕКЛАССНИКОВ БУРЛИНСКОГО РАЙОНА АЛТАЙСКОГО КРАЯ</i>	320
<i>Макарычева К.А., РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СКОТОВОДСТВА</i>	324
<i>Макарычева К.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ</i>	327
<i>Макейкина С.М., Мазова М.А., ФИНАНСИРОВАНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ</i>	331
<i>Макейкина С.М., Маторкина А.А., К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И НЕСТАБИЛЬНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	336
<i>Максимов М.М., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ УСЛУГ В РОССИИ</i>	342
<i>Максимова С.Г., Садыкова Н.Р., ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЧНОСТИ</i>	348

Максимовская Н.Г., ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	351
Максютов Т.Р., СТРАХОВАНИЕ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО "ГАРАНТ АГРО"	357
Макушева О.Н., Борисова Ю.Н., РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «МИКОЯНОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»	361
Малай А.В., Солодовникова У.Н., РОЛЬ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ	364
Малеванная Л.В., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ АУДИТА, КОНТРОЛИРУЮЩЕГО ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ	367
Малкова А.В., МЕХАНИЗМЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ ОРГАНИЗАЦИИ	371
Мальшева И.В., ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИГРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕДАГОГАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ С ЦЕЛЬЮ СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕТЕЙ	375
Мальбахов С.А., Ловяникова В.В., СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ	382
Мамед М.А., Глушков Г.А., ФОРМИРОВАНИЕ ИКТ-КОМПЕТЕНЦИЙ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ.....	384
Мамлеева Д.Ф., ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НА МАТЕРИАЛАХ МУСП «КОЛОС» БУЗДЯКСКОГО РАЙОНА	386
Мамлеева Д.Ф., Сираева Р.Р., СТРАХОВЫЕ ПЕНСИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	389
Мамлеева Д.Ф., Шутько Г. Н., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ	392
Манаенкова К.О., Зюзина Н.Н., ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ, ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА	394
Маннанова Г.И., Латыпова З.И., ПРИМЕРЫ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	398
Мананова В.Р., Дорожкина Е.В., ГРЕЙДИНГ ИЛИ НОВЫЙ СПОСОБ МЫШЛЕНИЯ	401
Мананова В.Р., Дорожкина Е.В., ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ДОЛЖНОСТЕЙ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА ГРЕЙДИРОВАНИЯ	404
Мансурова Т.Г., Федотова Н.Г., Габдулкаримов Р.Х., ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА И ПАСПОРТИЗАЦИИ	

СТАНЦИОННЫХ СООРУЖЕНИЙ СРЕДСТВАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	409
<i>Мануйлова Е.С., Зиница О.С.,</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	418
<i>Маргоева Д. Г.,</i> ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО В РАЗЛИЧНЫХ ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА.....	421
<i>Маргоева Д. Г.,</i> ВЛИЯНИЕ ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА И ЛИЦ, УЧАСТВУЮЩИХ В ДЕЛЕ, НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЛЕ О БАНКРОТСТВЕ	424
<i>Маринченко А.С., Черненко В.В.,</i> МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА	427
<i>Маринченко А.С., Черненко В.В.,</i> РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ	430
<i>Маринченко А.С., Черненко В.В.,</i> МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА	433
<i>Маркевич Е. М.,</i> ФАКТОРЫ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ КАК СПОСОБ РОСТА КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ	437
<i>Марковская Д. С.,</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	438
<i>Марковский С.О., Ильченко С.М.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	440
<i>Марченко К.П., Козел И. В.,</i> ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ SWOT-АНАЛИЗА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ.....	445
<i>Марченко Ю.Я.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КОМПАНИИ И МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ НА РЫНОК	448
<i>Масалов В.,</i> МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	451
<i>Масалов В.,</i> БЕЗОПАСНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ	453
<i>Матвеев М.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ	455
<i>Матвеев М.В., Гарифуллина А.Ф.,</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	457
<i>Матвеева Е.О., Солодовникова У.Н.,</i> РОЛЬ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТА ХМАО	459
<i>Матвеева О.Н.,</i> СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА КАК ИНСРУМЕНТ СОЦИАЛИЗАЦИИ САМАРСКОЙ МОЛОДЕЖИ.....	465
<i>Матвеева Ю. А., Сорокина Е. С.,</i> ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ КАК ЭЛЕМЕНТЫ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА	470

<i>Матвеев М.В., Гарифуллина А.Ф., ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>473</i>
<i>Махмудова Л.Л., Ураев Р.Р., СПЕЦИФИКА УРЕГУЛИРОВАНИЯ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ В АДМИНИСТРАЦИИ РАЙОНА</i>	<i>474</i>
<i>Машко В.С., Захарова А.Ю., БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>476</i>
<i>Машко В. С., Кузнецова Н.С., РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЗРЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА</i>	<i>481</i>
<i>Машкова А.Л., Сарапкина С.В., ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКОНОВ ДИНАМИКИ ПОПУЛЯЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ МОДЕЛИ</i>	<i>484</i>
<i>Машкович К.В., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БОРЬБЫ С ТЕРРОРИЗМОМ</i>	<i>489</i>
<i>Машковская О.В., ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ.....</i>	<i>492</i>
<i>Машукова Т.Н., ОРГАНИЗАЦИЯ ХРАНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ БУХГАЛТЕРСКИХ ДОКУМЕНТОВ И УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ В ЭЛЕКТРОННОМ АРХИВЕ ГОСУЧРЕЖДЕНИЯ.....</i>	<i>494</i>
<i>Медведева И.А., АНТИЦИКЛИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ С ПОЗИЦИИ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ШКОЛ.....</i>	<i>501</i>
<i>Медведева О.В., Талкыбаев Т.В., АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В МАЛЫХ ГОРОДАХ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ЮРГА).....</i>	<i>503</i>
<i>Мелкумова Э.Э., Фалина Н.В., ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ КАК ЧАСТЬ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА</i>	<i>506</i>
<i>Мельникова К.С., ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>509</i>
<i>Мерембаева А.С., ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ</i>	<i>514</i>
<i>Меркушова Ю. А., ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ.....</i>	<i>523</i>
<i>Мерсалова А.А., МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В КУРГЫЗСТАНЕ И ИХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ</i>	<i>526</i>
<i>Мерсалова А.А., ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ</i>	<i>530</i>

<i>Мерсалова А.А., МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ</i>	<i>533</i>
<i>Метелёва К. К., Акимов А. А., ПРОБЛЕМЫ АВТОСТРАХОВАНИЯ КАСКО В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>536</i>
<i>Мингазова З.Р., Фазылова Н.Р., МУНИЦИПАЛЬНЫЕ СЛУЖАЩИЕ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЯЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ</i>	<i>538</i>
<i>Мингазова З.Р., Рахимова А.Ф., СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ</i>	<i>542</i>
<i>Мингазова З.Р., Корсукова Д.О., СИСТЕМА ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ БЛАГОУСТРОЙСТОВОМ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ</i>	<i>546</i>
<i>Мингазова З.Р., Зиннатуллина З.З., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РУГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ: ПОНЯТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ И СОДЕРЖАНИЕ</i>	<i>548</i>
<i>Мингазова З.Р., Хабибулина Г.М., ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЯ ЭТИКИ И КУЛЬТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО СЛУЖАЩЕГО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>553</i>
<i>Минебаева А.З., Султанов А.А., КРИМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПРЕСТУПНИКОВ</i>	<i>560</i>
<i>Миненко А.В., Буслова В.С., Костюченко С.Н., НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ РАЗДЕЛА «МЕХАНИКИ» В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ ФИЗИКИ</i>	<i>562</i>
<i>Миннигулова Э.Ф., СУЩНОСТЬ И ВИДЫ МЕЖБАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ.....</i>	<i>563</i>
<i>Миннигулова Э.Ф., УСЛОВИЯ ОВЕРДРАФТА В РАЗЛИЧНЫХ БАНКАХ УФЫ</i>	<i>565</i>
<i>Минюк Е.О., ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.....</i>	<i>567</i>
<i>Минюк Е.О., ОРГАНИЗАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРЕНИНГОВОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО «СПОРТМАСТЕР»).....</i>	<i>571</i>
<i>Минюк Е.О., ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ.....</i>	<i>574</i>
<i>Мирзаева Ш.Р., Мирзаева Н.А., ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ДИСЦИПЛИНЫ В ПОДГОТОВКЕ ВРАЧЕЙ И МЕДСЕСТЕР ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ</i>	<i>580</i>
<i>Миронова Д.Д., ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....</i>	<i>583</i>

<i>Миронова Д.Д., АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>587</i>
<i>Миронова Д.Д., Головкин К.Э., ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В РОССИИ</i>	<i>593</i>
<i>Мирошниченко О.С., Сухоруков В.О., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>597</i>
<i>Митичкин О.С., Майорова А.В., Бураков Д.В., АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТАФЕЛЯ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ</i>	<i>600</i>
<i>Митрофанова А.В., Сазанов О.В., СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА.....</i>	<i>608</i>
<i>Мифтахов А.Ф., Гизетдинов М.Н., Нагимулина Р.Р., ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ И ФАКТОРЫ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ</i>	<i>610</i>
<i>Мифтахов А.Ф., Малышева К.С., Корноухова Т.В., ПРОФИЛАКТИКА ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОДРОСТКОВ И МОЛОДЕЖИ СРЕДСТВАМИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА.....</i>	<i>613</i>
<i>Мифтахов А.Ф., Фарзиева Р.Р., Гафурова Р.И., СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА ОСОБЕННОСТИ НКО</i>	<i>619</i>
<i>Михеева Д.Г., ЗНАЧЕНИЕ ПРАВОСЛАВНОГО МЫШЛЕНИЯ И РОССИЙСКОГО МЕНТАЛИТЕТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</i>	<i>625</i>
<i>Михирев А.В., Шигабетдинова Г.М., ВЛИЯНИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА ЧЕЛОВЕКА НА ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ</i>	<i>628</i>
<i>Мишагина О.В., АУДИТ САЙТА ОСНОВА E-MAIL КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ КАМПАНИИ</i>	<i>630</i>
<i>Мишина О.Г., ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РЫНОК ПРОДАЖ</i>	<i>636</i>
<i>Мишина Т.П., ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>639</i>
<i>Мищенко И.К., АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА С ПОЗИЦИЙ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....</i>	<i>642</i>
<i>Моисеев В.Н., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>647</i>
<i>Моисеев В.Н., ПОНЯТИЕ «НОВШЕСТВО», «ИННОВАЦИЯ» В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>650</i>
<i>Моисеенко Ж.Н., Баранова И.В., Агафонова Ю.Ю., ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ.....</i>	<i>653</i>
<i>Моисеенко Ж.Н., Баранова И.В., Езжалова К.А., ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ</i>	<i>657</i>

<i>Моисеенко Ж.Н., Яценко В.А., Братущенков А.С., СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>660</i>
<i>Моисеенко Ж.Н., Бессага Е.А., ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>663</i>
<i>Мокшанцев Л.В., РОЛЬ И.В.СТАЛИНА В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ</i>	<i>665</i>
<i>Молозин И.А., ИНЖИНИРИНГ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>668</i>
<i>Молькин А.Н., Королева Л.А., Морозов Н.В., Шутько Л.Г., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В БИЗНЕСЕ</i>	<i>678</i>
<i>Морозов Н.В., Якунина Ю.С., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КУЗБАССА</i>	<i>680</i>
<i>Морозова Е.С., ПОСОБИЯ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ: ПЕРЕХОД НА ПРЯМЫЕ ВЫПЛАТЫ.....</i>	<i>683</i>
<i>Морозова Е.С., ПРОЕКТ «ЭЛЕКТРОННЫЙ ЛИСТОК НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ»</i>	<i>685</i>
<i>Москалёва Е.Г., Трошина А.А., ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>686</i>
<i>Москалева Е.Г., Назарова Н., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ</i>	<i>689</i>
<i>Москалёва Е.Г., Мирошкина Т.В., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА НА ОСНОВЕ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ</i>	<i>692</i>
<i>Моторина С., Пестова Н., Джек Л.Н., ИНФЛЯЦИЯ В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ.....</i>	<i>698</i>
<i>Мошкина К.А., Путятинская Ю.В., ПРИМЕНЕНИЕ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>701</i>
<i>Музипова Л.М., БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ:ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ(НА ПРИМЕРЕ ОАО СБЕРБАНК РОССИИ)</i>	<i>703</i>
<i>Музипова Л.М., ССУДНЫЙ КАПИТАЛ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....</i>	<i>707</i>
<i>Мукей А.А., ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ – ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ</i>	<i>712</i>
<i>Муллагалина Л. Р., Шутько Г. Н., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>719</i>

<i>Муллагалина Л.Р., Сираева Р. Р., ПУТИ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РФ</i>	<i>721</i>
<i>Муравейникова И.А., КОММЕРЧЕСКО-СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>724</i>
<i>Муратова Е.Н., Данилова В.И., Дудник Т.А., РАСХОДЫ ГОСУДАРСТВА НА ОБРАЗОВАНИЕ.....</i>	<i>727</i>
<i>Муратова А.Р., Зинченко Н. В., СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	<i>731</i>
<i>Мурина В.А., Хакимова С.Д., ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....</i>	<i>738</i>
<i>Мурина В.А., Сазанов О.В., IT-БИЗНЕС В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН: СЕГОДНЯШНЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</i>	<i>741</i>
<i>Мурина В.А., Сазанов О.В., МЕРЫ ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА</i>	<i>744</i>
<i>Мурина В.А., Сазанов О.В.. МЕРЫ ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА</i>	<i>746</i>
<i>Мусин Р.А., СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ</i>	<i>748</i>
<i>Мускатиньев А.А., РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНЫХ КРЕДИТОВ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ</i>	<i>751</i>
<i>Мускатиньев А.А., УПРАВЛЕНИЕ НЕИСПОЛЬЗОВАННЫМИ ОСТАТКАМИ ЕДИНОГО СЧЕТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ</i>	<i>755</i>
<i>Муслимова А.З.,Кабдыракманов Т.Ж., НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МАТЕМАТИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>760</i>
<i>Мустаева А.И., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>765</i>
<i>Мустафина А.И., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.....</i>	<i>768</i>
<i>Мустафина И.З., ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА (НА МАТЕРИАЛАХ ГУПППЗ «БЛАГОВАРСКИЙ»).....</i>	<i>771</i>
<i>Мусяева Э. Н., Натальин А. А., РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>775</i>
<i>Муталлапова А.А., Сираева Р.Р., СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ И ИХ НАЗНАЧЕНИЕ</i>	<i>779</i>

<i>Мутчаева М.М., Тахумова О.В., ИНФЛЯЦИЯ, ЕЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА</i>	<i>781</i>
<i>Мухамадиева А. Г., Асанкызы-Касымханова М., МИРОВОЙ РЫНОК ТУРИСТСКИХ УСЛУГ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>784</i>
<i>Мухамадиярова А.Р., Пулятинская Ю.В., ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ГУДВИЛЛА</i>	<i>792</i>
<i>Мухамадиярова А.Р., Сираева Р. Р., ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РФ</i>	<i>794</i>
<i>Мухаметлатыпов Ф.У., Миргаязова З.Д., ПОВЫШЕНИЕ ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ ГОСУДАРСТВЕННЫМ СЛУЖАЩИМ.....</i>	<i>798</i>
<i>Мысин М.Н., THE KNOWLEDGE ECONOMY INDEX КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРОБЛЕМНЫХ ЗОН СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПОЛИТИЧЕСКОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО КУРСА.....</i>	<i>800</i>
<i>Мэн С., ИНВЕСТИЦИИ В СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ</i>	<i>807</i>
<i>Набиуллина Р.Г., Макарова Н.О., РОЛЬ БИЗНЕСА В ПОПОЛНЕНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>809</i>
<i>Набиуллина Р.Г., Макарова Н.О., СРАВНЕНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА И БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН</i>	<i>813</i>
<i>Наврузова З.Э., Адильханова А.З., Магомедова П.А., ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДАГЕСТАНА</i>	<i>818</i>
<i>Нагаева Р.Р., Иремадзе Э.О., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗМЕРА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОАО «СЛАВНЕФТЬ-МЕГИОННЕФТЕГАЗ»</i>	<i>821</i>
<i>Наганетян З. Х., БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА СИТУАЦИЮ</i>	<i>824</i>
<i>Нагоева З.В., Тленкопачев М.Б., Агоева М.М., НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТОВАРНОСТИ ПРОДУКЦИИ КРЕСТЬЯНСКОГО СЕМЕЙНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>827</i>
<i>Назаренко Н.А., Фалина Н.В., ПРОБЛЕМА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....</i>	<i>838</i>
<i>Назаров А.Д., ПРИМЕНЕНИЕ НЕЧЕТКО-ИНТЕРВАЛЬНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДИРЕКТ-РЕКЛАМЫ</i>	<i>841</i>
<i>Назаров Д.М., Назаров А.Д., РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ВНЕДРЕНИЯ ВЕБ-САЙТА НА ПРИМЕРЕ ППО АО «УРАЛВАГОНЗАВОД» С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ.....</i>	<i>844</i>

<i>Назарова С.Ф.</i> , РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	848
<i>Назина К. С.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	854
<i>Насиров Ю.З., Абраменко И.П., Агафонова Ю.Ю.</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	859
<i>Насиров Ю.З., Абраменко И.П., Бессага Е.А.</i> , ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА.....	862
<i>Насиров Ю.З., Абраменко И.П., Езжалова К.А.</i> , ИНФЛЯЦИОННАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ РОССИЙСКОГО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ	865
<i>Насиров Ю. З., Абраменко И. П., Ерошенко А. А.</i> , ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	867
<i>Нафикова А.Ф., Хабиров Г.А.</i> , ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ	871
ООО «АГРАРИЙ» АБЗЕЛИЛОВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	871
<i>Недвижай С.В., Тинякова А.Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	874
<i>Неженская И. В.</i> , АНАЛИЗ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ США И ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ БОРЬБЫ С НЕЙ В УКРАИНЕ НА ОСНОВЕ ИЗУЧЕНИЯ АМЕРИКАНСКОГО ОПЫТА	877
<i>Некрасова Е.А., Ярыгина А.А.</i> , АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОБЪЁМОВ ЭКСПОРТА НЕФТИ И ИМПОРТА ПРОДУКТОВ ИЗ НЕФТИ	884
<i>Некрасова Е.А.</i> , КАК ПОВЫСИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ?	886
<i>Некрасова Е.А.</i> , ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	888
<i>Некрасова Е.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ КСЕНОФОБИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ.....	890
<i>Нелина Н.И., Фалина Н.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МИРОВОЙ.....	892
ЭКОНОМИКЕ	892
<i>Ненюкова Е.В., Ерошкина Н.В.</i> , РОЛЬ ИНТЕГРАЦИИ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ СВИНОВОДСТВА.....	895
<i>Неськина М.В., Барашкина О.А.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	899

<i>Неськина М.В., Барашкина О.А., ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>903</i>
<i>Неськина М.В., Барашкина О.А., СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО</i>	<i>906</i>
<i>Нефёдов В.О., Сураева М.О., СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>909</i>
<i>Нечипоренко Л. В., Живайкина Д.С., Трифонова Т.В., МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ - СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ РОЖДАЕМОСТИ В РОССИИ</i>	<i>912</i>
<i>Низамиев И.И., МЕТОДЫ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>917</i>
<i>Низамиев И.И., Сираева Р.Р., ПОСЛЕДСТВИЯ НЕУПЛАТЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ.....</i>	<i>923</i>
<i>Никитина Л.В., Симонова В.Ф., ЧИСТЫЕ АКТИВЫ: КЛЮЧЕВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>927</i>
<i>Никитина Ю.Н., ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>930</i>
<i>Никитина Ю.Н., ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>932</i>
<i>Никифорова В.С., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>935</i>
<i>Николаева А.Р., Валиева А.Р., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕТСКИХ ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ</i>	<i>939</i>
<i>Николаева Е.А., Солодовникова У.Н., ОСОБЕННОСТИ НАЧИСЛЕНИЯ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ</i>	<i>941</i>
<i>Новиков А.А., Бабанов В.Н., РАЗРАБОТКА ПЛАНА-ПРОЕКТА КОНКУРЕНТНОГО РОСТА ООО «ПОЛИМЕРЦЕНТР»</i>	<i>948</i>
<i>Новиков А.В., Давлетгареева Т. Б., СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>953</i>
<i>Новикова А.С., АДАПТАЦИЯ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>957</i>
<i>Новикова А.С., ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА МОЛОДЕЖЬ ГОРОДА БЕЛГОРОДА.....</i>	<i>960</i>
<i>Новикова К.И., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА НА СПК «ДРУЖБА» СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>962</i>
<i>Новикова К.И., ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА</i>	<i>966</i>

<i>Новикова Н.А., Гусакова А.Г.,</i> ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	969
<i>Новикова Н.А.,</i> О РОЛИ И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ.....	975
<i>Нуртдинова И.Ф., Исламова З. Р.,</i> ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	980
<i>Образцов А.К.,</i> ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗЕМЕЛЬ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	983
<i>Образцов А.К.,</i> МЕСТО И РОЛЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ.....	985
<i>Овчиев Т.А., Косов В. Б.,</i> КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ДИСПРОПОРЦИЮ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА?.....	988
<i>Овчинникова Е.В.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВЫХ ОСНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ТРАДИЦИОННЫХ СЕЛЬСКИХ ОТРАСЛЕЙ	991
<i>Овчинникова А.С., Марусинина Е.Ю.,</i> ВЛИЯНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОТЕЧЕСТВЕННУЮ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	993
<i>Оленчук Е.В.,</i> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ МАСТЕРСТВО ЧАРЛЬЗА РАЙТА МИЛЛСА И КОНЦЕПЦИЯ МАКСА ВЕБЕРА	1000
<i>Онищук А. В., Слободянюк Т.С.,</i> СТИМУЛИРУЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА И МЕТОДИКА ЕЁ ПРИМЕНЕНИЯ.....	1003
<i>Ооржак В. О.,</i> ВЛИЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В РЕГИОНЕ. (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА)	1006
<i>Опарин П.А., Криони А.Е., Шутько Л.Г.,</i> МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КУЗБАССА С ДРУГИМИ РЕГИОНАМИ.....	1011
<i>Орехов Г.С., Полякова К.О.,</i> АНАЛИЗ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ООО «МОНОЛИТСПЕЦСТРОЙ»	1014
<i>Орлова В.С.,</i> ТУРИЗМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	1020
<i>Осадчий И.С.,</i> ПРОФКОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В СОСТАВЕ МОБИЛЬНОГО ЦЕНТРА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	1022
<i>Остапец Н.Е., Горбунова И.В.,</i> ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ	1025

<i>Островских Т. И., Неница Л. А., Старухина Я. А.,</i> ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА	1029
<i>Офицеров-Бельский Д. В., Широких Д.М.,</i> АВТАРКИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА ФАШИСТСКОЙ ИТАЛИИ	1034
<i>Охотник А.Н., Шутько Л.Г.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1037
<i>Павлова А.М., Конова Ю.О.,</i> КОММУНИКАЦИИ И ИХ БАРЬЕРЫ.....	1040
<i>Павлова В. В., Захарова Н. В.,</i> ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИИ КАК ОСНОВА МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ ВУЗА.....	1042
<i>Павлова Ю.П., Фалина Н.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	1048
<i>Пальцев А.С., Мысык В.А., Шутько Л.Г.,</i> ВОЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ ВОЕННОГО АУТСОРСИНГА КАК СЕГМЕНТА СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО РЫНКА	1051
<i>Панасенко Т.А.,</i> КУЛЬТУРА СТЫДА И ВИНЫ В РАННЕЙ АНТИЧНОЙ ЛИРИКЕ: АРХИЛОХ, МИМНЕРМ	1054
<i>Панина А.В.,</i> ИМИДЖ ТЕРРИТОРИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	1061
<i>Панина Д.Д.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1064
<i>Панина Д.Д.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1067
<i>Панина О. А., Гайфуллина М.М.,</i> ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ДОРОЖНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	1070
<i>Пантелеева Т.А.,</i> СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦВЕТА ПРИ СОЗДАНИИ РЕКЛАМНОГО ВИДЕО	1073
<i>Пантелеева Т.А.,</i> РАЗВИТИЕ ОБРАЗНОГО МЫШЛЕНИЯ У СТУДЕНТОВ РЕКЛАМНОГО ПРОФИЛЯ.....	1076
<i>Панфилова Н.А., Вражнова И.Г.,</i> К ВОПРОСУ О НАИМЕНОВАНИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ВОЗРАСТНЫХ ГРУПП В СОВРЕМЕННОМ АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ (НА ПРИМЕРЕ ЛЕКСИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ, ОБОЗНАЧАЮЩИХ ЛЮДЕЙ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА)	1079
<i>Панцева Е.Ю., Кислинский В.Б.,</i> АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОРОДСКОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА	1085

<i>Панычик В.М., Ловянникова В.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДОХОДНОЙ И РАСХОДНОЙ ЧАСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РФ</i>	<i>1087</i>
<i>Папулова Т.Н., ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ БУХГАТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ</i>	<i>1090</i>
<i>Парфенов А.О., Иремадзе Э.О., АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ APPLE INC</i>	<i>1095</i>
<i>Паришутич О.А., Гришиковец О.Н., МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ.....</i>	<i>1098</i>
<i>Паришутич О.А., Мартынюк Д.А., КРИЗИС РФ 2014 ГОДА И ЕГО СВЯЗЬ С ЦЕНАМИ НА НЕФТЬ</i>	<i>1100</i>
<i>Паришутич О.А., Куль Т.Ю., ПРОБЛЕМА БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>1104</i>
<i>Перевозкина Ю.А., Папулова Т.Н., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.....</i>	<i>1107</i>
<i>Передкова В.Ю., БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ШВЕЙЦАРИИ</i>	<i>1113</i>
<i>Петренко Е.С., ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ.....</i>	<i>1115</i>
<i>Петров А.В., Шапошникова Р.Р., ОТВЕТСТВЕННОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО СЛУЖАЩЕГО В СОВРЕМЕННОМ ПРАВОВОМ ОБЩЕСТВЕ.....</i>	<i>1119</i>
<i>Петрова В.О., ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В КАЧЕСТВЕ АЛЬТЕРНАТИВНОГО СПОСОБА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</i>	<i>1120</i>
<i>Петрова Д.А., Сидоренко О.В., ДЕТЕРМИНИРОВАННЫЙ ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ЗАО "БЕРЕЗКИ" ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>1125</i>
<i>Петрова Д.А., Ветрова Л.Н., ИСЧИСЛЕНИЕ ГРУЗОВОГО АВТОПАРКА И ЗАКРЫТИЕ СУБСЧЕТА 23.04 «АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ»</i>	<i>1128</i>
<i>Пинигина Э.Н., Федоров А.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) АВИАЦИОННЫМ ТРАНСПОРТОМ .</i>	<i>1130</i>
<i>Писаренко Е.В., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ</i>	<i>1135</i>
<i>Пискунова О. А., МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОЛОНТЕРСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ</i>	<i>1138</i>
<i>Пискунова Е. Ю., Назюкова М.О., Жукова Е.О., СОВРЕМЕННЫЙ ИМИДЖ РЕГИОНОВ</i>	<i>1142</i>
<i>Пичужкина К.А., Солодовникова У.Н., ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ</i>	<i>1143</i>

<i>Платонов А.Ю.,</i> ЛОКАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИЗАЦИИ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ГРУПП СОТРУДНИКОВ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ИЗУЧЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ ПРИ ВХОДЕ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК	1147
<i>Платонов А.Ю., Федотова О.Д., Платонова Е.Д.,</i> ОСОБЕННОСТИ ТИПОЛОГИЗАЦИИ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ГРУПП СОТРУДНИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЯХ.....	1154
<i>Платонова Е.Д., Барминцев А. В.,</i> ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1160
<i>Платонова Е.Д., Барминцев А. В.,</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1163
<i>Платонова Е.Д., Светиков Ю.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	1167
<i>Платонова Е.Д., Светиков Ю.А.,</i> СЦЕНАРНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ТС «ПРОДУКТОРИЯ» В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛЕБАНИЙ КУРСА РУБЛЯ НА РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	1171
<i>Плахов А.В., Иванова О.Г.,</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВЗИМАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА.....	1175
<i>Плахов А.В., Грунина Е.В.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ.....	1179
<i>Плешко Д.С.,</i> СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ	1182
<i>Плешко Д.С.,</i> ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	1184
<i>Плешко Д.С.,</i> ПРОИЗВОДСТВО РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ В РОССИИ	1188
<i>Плуталова А.В.,</i> РОЛЬ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИЙ.....	1189
<i>Погосян Э.О., Трофимова В.В.,</i> ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ С ЦЕЛЬЮ УПРАВЛЕНИЯ И ГРАМОТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ	1192
<i>Погосян Э.О., Трофимова В.В.,</i> ПОЛИТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ, КАК ОРУЖИЕ МАССОВОГО ПОРАЖЕНИЯ.....	1196

<i>Подгорнов Е.В., Саулина И.В., Дусанова А.А., АГРОФИЗИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ЗАЛЕЖЕЙ СУХОСТЕПНОЙ ЗОНЫ ПОВОЛЖЬЯ.....</i>	<i>1202</i>
<i>Подмарева А.Е., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ: ТЕОРИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ</i>	<i>1205</i>
<i>Подхалюзина В.А., ВЛИЯНИЕ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>1207</i>
<i>Подхалюзина В.А., СУЩНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....</i>	<i>1209</i>
<i>Подхалюзина В.А., АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>	<i>1212</i>
<i>Подхалюзина В.А., СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОНИКНОВЕНИЯ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ</i>	<i>1215</i>
<i>Подхалюзина В.А., МЕХАНИЗМ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....</i>	<i>1217</i>
<i>Подхалюзина В.А., ПАССАЖИРСКИЙ ТРАНСПОРТ МОСКВЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	<i>1220</i>
<i>Подхалюзина В.А., МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ</i>	<i>1224</i>
<i>Подхалюзина В.А., ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ АВТОТРАНСПОРТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ</i>	<i>1226</i>
<i>Подхалюзина В.А., МЕСТО МОСКОВСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ</i>	<i>1228</i>
<i>Подхалюзина В.А., ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>1232</i>
<i>Подхалюзина В.А., ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>1235</i>
<i>Подхалюзина В.А., ГРУЗОВОЙ ТРАНСПОРТ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА</i>	<i>1238</i>
<i>Подхалюзина В.А., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОНИКНОВЕНИЕ РОССИЙСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ</i>	<i>1241</i>
<i>Подхалюзина В.А., ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>1243</i>
<i>Подхалюзина В.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЗЕМНОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>1245</i>

Подхалюзина В.А., ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКА	1249
Подхалюзина В.А., МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ ПЛАНА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1252
Подхалюзина В.А., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ МОСКВЫ	1255
Подхалюзина В.А., ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ РИСКОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	1258
Подхалюзина В.А., СУЩНОСТЬ ТЕХНОЛОГИИ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ..	1261
Подхалюзина В.А., ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	1264
Подхалюзина В.А., ПРИЧИНЫ И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	1267
Подхалюзина В.А., ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК.....	1270
Подхалюзина В.А., ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1273
Подхалюзина В.А., ТАМОЖЕННЫЕ РИСКИ ПРИ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ПЕРЕМЕЩЕНИЯХ.....	1275
Подхалюзина В.А., ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1277
Подхалюзина В.А., ВИДЫ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1280
Подхалюзина В.А., ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	1283
Подхалюзина В.А., СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1285
Подхалюзина В.А., ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТА РОССИИ	1289
Подхалюзина В.А., ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1292
Подхалюзина В.А., МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1295

Подхалюзина В.А., СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1297
Подхалюзина В.А., СОВРЕМЕННЫЕ ВИДЫ АНАЛИЗА РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ...	1301
Подхалюзина В.А., ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ...	1303
Подхалюзина В.А., СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ ДЛЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1305
Подхалюзина В.А., КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1309
Подхалюзина В.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА.....	1311
Подхалюзина В.А., ГОРОДА-ЛИДЕРЫ ПО ДИНАМИКЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2014 ГОДА	1314
Подхалюзина В.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ	1317
Подхалюзина В.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ	1319
Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЕМКОСТИ РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ	1322
Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2015 ГОДА	1325
Подхалюзина В.А., АВТОМОБИЛЬНЫЙ ПАРК В РОССИИ	1329
Подхалюзина В.А., АВТОКРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ В 2015 Г.....	1332
Подхалюзина В.А., ИМПОРТ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ В 2015 Г.	1336
Подхалюзина В.А., АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ: ИТОГИ 2014 Г. И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	1338
Подхалюзина В.А., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АВТОВАЗ	1340
Подхалюзина В.А., ОАО «АВТОВАЗ» - ЛИДЕР РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА	1344
Подхалюзина В.А., ОАО «АВТОВАЗ» В 2015 ГОДУ	1346
Подхалюзина В.А., ОАО «КАМАЗ» - ИТОГИ 2013 ГОДА	1348
Подхалюзина В.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГРУППЫ КАМАЗ ...	1351
Подхалюзина В.А., МЕСТО КАМАЗ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ.....	1353

Подхалюзина В.А., ЭКСПОРТ АВТОМОБИЛЕЙ КАМАЗ И СКД В СТРАНЫ СНГ	1357
Подхалюзина В.А., ЭКСПОРТ АВТОМОБИЛЕЙ КАМАЗ И СКД В СТРАНЫ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ	1360
Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СБЫТА ОАО «КАМАЗ».....	1362
Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ОАО «КАМАЗ».....	1364
Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА ОАО «КАМАЗ».....	1368
Подхалюзина В.А., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОАО «КАМАЗ».....	1370
Подхалюзина В.А., КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОАО «КАМАЗ».....	1373
Подхалюзина В.А., СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ОАО «КАМАЗ».....	1377
Подхалюзина В.А., ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ОАО «КАМАЗ».....	1380
Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ РИСКОВ ОАО «КАМАЗ».....	1384
Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «КАМАЗ».....	1387
Подхалюзина В.А., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОАО «КАМАЗ».....	1391
Подхалюзина В.А., ЛИКВИДНОСТЬ КОМПАНИИ ОАО «КАМАЗ»	1395
Подхалюзина В.А., СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ОАО «КАМАЗ».....	1397
Подхалюзина В.А., ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ	1399
Подхалюзина В.А., ДИНАМИКА ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ	1402
Подхалюзина В.А., ДИНАМИКА ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ	1406
Подхалюзина В.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГРУППЫ ГАЗ	1409
Подхалюзина В.А., МЕСТО ГРУППЫ ГАЗ НА РЫНКЕ АВТОБУСОВ	1412
Подхалюзина В.А., МЕСТО ГРУППЫ ГАЗ НА РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ	1415
Подхалюзина В.А., МЕСТО ГРУППЫ ГАЗ НА РЫНКЕ СИЛОВЫХ АГРЕГАТОВ.....	1417
Подхалюзина В.А., МЕСТО ГРУППЫ ГАЗ НА РЫНКЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ.....	1420
Подхалюзина В.А., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ГРУППЕ ГАЗ.....	1423
Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ КАПИТАЛА ГРУППЫ ГАЗ	1425

<i>Подхалюзина В.А., СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГРУППЫ ГАЗ.....</i>	<i>1429</i>
<i>Подхалюзина В.А., ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ГРУППЫ ГАЗ</i>	<i>1432</i>
<i>Подхалюзина В.А., МЕСТО ГРУППЫ ГАЗ НА РЫНКЕ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ</i>	<i>1433</i>
<i>Подхалюзина В.А., РИСКИ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ОАО «УАЗ»</i>	<i>1435</i>
<i>Подхалюзина В.А., ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ КОМПАНИИ ОАО «УАЗ» .</i>	<i>1439</i>
<i>Подхалюзина В.А.,ПРАВОВЫЕ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РИСКИ КОМПАНИИ ОАО «УАЗ».....</i>	<i>1441</i>
<i>Подхалюзина В.А., ОСНОВНЫЕ РЫНКИ СБЫТА КОМПАНИИ ОАО «УАЗ»</i>	<i>1444</i>
<i>Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ В СФЕРЕ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ОАО «УАЗ»</i>	<i>1446</i>
<i>Подхалюзина В.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ</i>	<i>1448</i>
<i>Подхалюзина В.А., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПАССАЖИРОПОТОКА НА ВОЗДУШНОМ ТРАНСПОРТЕ</i>	<i>1452</i>
<i>Подхалюзина В.А., ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	<i>1455</i>
<i>Подхалюзина В.А., ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>1458</i>
<i>Польдяева Е.А., Сулацкова А.И., Костина А.В., ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	<i>1462</i>
<i>Понизова Е.Б., Чала Р.А., ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕКСТА</i>	<i>1466</i>
<i>Пономарев Ю.В., ПОСТРОЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....</i>	<i>1470</i>
<i>Пономарев Д.А., СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МЕСЯГУТОВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН».....</i>	<i>1473</i>
<i>Пономарева К.О., Макашева Н.В., ИСТОЧНИКИ И ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>1479</i>
<i>Пономарева Н.В., Белова Д.И., АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА</i>	<i>1482</i>
<i>Пономарева Н.В., Рябых С.А., АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНОВОЙ ПРОДУКЦИИ.....</i>	<i>1490</i>

<i>Пономарева Н.В., Чеверёва Д.Ю., АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	1496
<i>Попов А.Г., СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ И КОМПЕТЕНЦИИ ЕЕ РАБОТНИКОВ</i>	1502
<i>Порваткина А.В., РОСТ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	1504
<i>Парнякова А. В., «ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ К ЧТЕНИЮ» (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ АГИИК Г. ЯКУТСК)</i>	1507
<i>Потапов С. В., Четаева Е.А., Тепаева С.В., КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	1510
<i>Потапова Н.В., Шостак М.А., ПРОБЛЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ В ТУРИЗМЕ</i>	1514
<i>Предеус Н.В., Ермакова Н., КРИТЕРИИ ПРИЗНАНИЯ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ КАК ОБЪЕКТОВ УЧЕТА</i>	1516
<i>Просандеев В.А., Тикиджьян Р.Г., Скнарь Н.К., Иванов Г.И., ВЫЯВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ И ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА</i>	1524
<i>Просандеев В.А., Шамкина Е.В., Мордвинцева И.В.. ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ: ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАТУСА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ И КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ</i>	1527
<i>Просвирина А.А., КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРНОГО АРБИТРАЖА НА КАССОВОМ И СРОЧНОМ РЫНКАХ</i>	1529
<i>Просвирина А.А., КЛАССИФИКАЦИЯ АРБИТРАЖА ИДЕНТИЧНЫХ АКТИВОВ НА КАССОВОМ И СРОЧНОМ РЫНКАХ</i>	1536
<i>Проскунина Н. Ю., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА</i>	1543
<i>Проскунина Н. Ю., АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА</i>	1550
<i>Проскунина Н. Ю., ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА</i>	1558
<i>Просникова И.В., Шаяева Т.И., КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА</i>	1562
<i>Протопопов В.М., ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ОФИЦЕРОВ В РАЗВИВАЮЩЕЙ СРЕДЕ ВОИНСКОЙ ЧАСТИ</i>	1567

<i>Проходенко О.О., МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ЗАКАЗА</i>	<i>1573</i>
<i>Проценко А.Ю., ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОГО СЕГМЕНТА РЫНКА ТРУДА.....</i>	<i>1576</i>
<i>Проценко А.Ю., ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</i>	<i>1579</i>
<i>Пузанова А.В., Новосельцева Е.Г., ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>1582</i>
<i>Пунцелева Ю.И., ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ИЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>1588</i>
<i>Пуятинская Ю.В., Аллабирдина И.Д., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМБАЙНА НИВА-ЭФФЕКТ СК-5 М-1 В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА).....</i>	<i>1591</i>
<i>Пуятинская Ю.В., Аллабирдина И.Д., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КРС В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)</i>	<i>1596</i>
<i>Пуятинская Ю. В., Гафарова А. З., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ЦЕЛЯХ МАКСИМИЗАЦИИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА</i>	<i>1598</i>
<i>Пуцанкова А.С., Куришина Е.В., Шутько Л.Г., ПРИМЕНЕНИЕ КЕЙНСИАНСКОЙ ТЕОРИИ В РОССИИ</i>	<i>1601</i>
<i>Пушкина Т.В., ПЕРСПЕКТИВА ВНЕДРЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ОБЛАСТИ УТИЛИЗАЦИИ ТБО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>1604</i>
<i>Пчелинцева А.Е., АНАЛИЗ КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК.....</i>	<i>1607</i>
<i>Пчелинцева А.Е., ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ</i>	<i>1613</i>
<i>Пэн С., Платонова Е.Д., ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ИНСТИТУТОВ ЕГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>1618</i>
<i>Пятница М.А., Широкова О.В., ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА. КОМУ ОНА ВЫГОДНА?</i>	<i>1629</i>

